

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

DES
BANQUES RÉGIONALES

PLUS PARTICULIÈREMENT
DANS LE SUD-OUEST

ROLE ET ORGANISATION

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

Soutenue devant la Faculté de Droit de Bordeaux
le vendredi 17 Mars 1922 à 2 h. 1/2 du soir.

PAR

R. DELAUNAY

BORDEAUX
IMPRIMERIES GOUNOUILHOU

9-11, RUE GUIRAUDE, 9-11

1922

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

DES
BANQUES RÉGIONALES

PLUS PARTICULIÈREMENT
DANS LE SUD-OUEST

ROLE ET ORGANISATION

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

Soutenue devant la Faculté de Droit de Bordeaux
le vendredi 17 Mars 1922 à 2 h, 1/2 du soir.



PAR

R. DELAUNAY

BORDEAUX
IMPRIMERIES GOUNOUILHOU

9-11, RUE GUIRAUDE, 9-11

1922

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

- PROFESSEUR HONORAIRE : M. SAUVAIRE-JOURDAN, $\odot$ I.
- MM. DUGUIT, $\ast$, $\odot$ I., *Doyen*, professeur de *Droit constitutionnel et administratif*, chargé d'un cours de *Droit constitutionnel* (doctorat).
- DE BOECK, $\odot$ I., *Assesseur du Doyen*, professeur de *Droit international*, chargé d'un cours de *Droit international privé* (licence).
- BENZACAR, $\odot$ I., professeur d'*Economie politique*, chargé d'un cours de *Législation industrielle* (3^e année).
- FERRON, $\odot$ I., professeur de *Droit commercial*.
- BARDE, $\odot$ I., professeur de *Droit administratif*, chargé d'un cours de *Droit public* (capacité).
- FERRADOU, $\odot$ I., professeur d'*Histoire du droit*.
- MARIA, $\odot$ I., professeur de *Droit romain*, chargé d'un cours de *Droit public* (doctorat).
- MARGAT, $\odot$ I., professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit civil* (capacité).
- BONNECASE, $\odot$ A., professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit maritime* (3^e année).
- LESCURE, $\odot$ A., $\S$, professeur d'*Economie politique*, chargé d'un cours d'*Histoire des doctrines économiques* (doctorat).
- PALMADE, $\S$, professeur de *Droit civil*, chargé d'un cours de *Droit civil* (capacité).
- NOAILLES, professeur de *Droit romain*.
- VIZIOZ, professeur de *Procédure civile*, chargé d'un cours de *Droit civil comparé* (doctorat).
- PIROU, $\odot$ A., professeur d'*Economie politique et science financière*, chargé d'un cours de *Législation coloniale*.
- POPLAWSKY, agrégé, chargé d'un cours de *Droit criminel*.
- M. MONTIGAUD, $\odot$ I., *Secrétaire*.
- M^{me} COSTES, *commise au secrétariat*.
-

COMMISSION DE LA THÈSE

- | | |
|-------------------------------|----------------|
| MM. LESCURE, professeur | Président. |
| BENZACAR, — | } Suffragants. |
| PIROU, — | |

DES

BANQUES RÉGIONALES

PLUS PARTICULIÈREMENT

DANS LE SUD-OUEST

ROLE ET ORGANISATION

INTRODUCTION

« La Banque est une industrie qui doit travailler pour le pays et non pas une affaire internationale ayant pour but de gagner de l'argent par-dessus le pays.

» Ainsi a-t-on résumé les tendances professionnelles de M. Jean BUFFET, auteur du livre : *Du Régionalisme au Nationalisme financier.* »

Banques régionales et banques locales, sociétés de crédit, banques d'affaires ont déjà fait souvent l'objet d'études, de conférences, de livres et de thèses. Vaut-il donc encore la peine d'en discourir, d'étudier leur fonctionnement, de prévoir leur avenir et d'étudier la route qu'elles suivent pour vivre et se développer au milieu de leurs concurrentes?

Il semble, au premier abord, que tout ou presque tout a été dit sur ce sujet. Après Lysis, Jean Buffet, L. Barety, Saurel, Roth Le Gentil, R. Binet (articles de la *France économique et financière*) et bien d'autres, peut-on écrire sur ce thème sans sillonner des sentiers battus et tomber à chaque pas sur des terrains définitivement explorés?

Il ne nous le semble pas. Tout d'abord, la guerre, grande

déformatrice des lois et des besoins économiques des peuples, grande perturbatrice des forces vives des nations, grande transformatrice des idées et des goûts des hommes, pourrait expliquer, à elle seule, le renouveau d'actualité de la question. Mais le temps passe vite à notre époque et quelques années suffisent à changer les conditions et les données d'un problème. L'évolution, qui tend peu à peu à adapter au milieu tel organisme mal dégrossi à son origine, en l'affinant pour le mettre à même de répondre plus complètement aux besoins strictement déterminés auxquels il doit satisfaire ou disparaître; cette évolution a fait un pas immense durant ces dernières années. Le cataclysme guerrier auquel le monde entier a été soumis a transformé brusquement ce lent et sûr phénomène d'évolution adaptatrice en révolution véritable qui s'est faite dans le même sens. Les contingences, les volontés dissidentes ont été brisées, emportées comme un fétu de paille dans la tempête. Les nécessités sont devenues telles, le besoin de relever la France de ses ruines est si impérieux, la concurrence internationale si aiguë, qu'il est indispensable de s'adapter tout de suite pour que chacun soit aussitôt à même de rendre les services qui peuvent être réclamés de lui.

Il est donc certainement utile de parler à nouveau des banques régionales d'après guerre, d'en étudier le fonctionnement présent et de clore cet ouvrage par un essai d'organisation des banques locales modernes dans le cadre de la région.

Les banquiers, marchands de capitaux, sont mêlés à toutes les entreprises industrielles et commerciales nationales. Par les avances faites en compte courant, par le placement de titres, par l'escompte du papier, ils ont à connaître de toutes les affaires situées dans leur rayon d'action. Rien donc ne peut leur être étranger ou les laisser indifférents et ils doivent rapidement s'adapter aux conditions économiques de leur époque s'ils ne veulent disparaître, emportés par la concurrence de plus souples et de plus intelligents qu'eux.

Or, depuis un demi-siècle, et surtout pendant et depuis

la guerre, nous assistons dans le monde entier à une formidable concentration de l'industrie à laquelle correspond nécessairement une concentration identique des capitaux, nous apercevons également une spécialisation de plus en plus marquée, dans tous les domaines de l'activité humaine, spécialisation rendue nécessaire par le besoin de faire mieux, plus vite et meilleur marché.

Aux différentes formes de l'activité industrielle et commerciale doivent correspondre des organismes bancaires adaptés. C'est la seule façon d'obtenir le rendement le plus élevé et de posséder un organisme économique vraiment souple et fort. Il est donc indispensable que les banques se concentrent et se spécialisent.

Concentration et spécialisation : ces deux grands principes sont à la base de toute l'économie bancaire actuelle.

L'adaptation au milieu dont nous parlions est en bonne voie de réalisation et marche à pas de géant. C'est pourquoi il nous semble intéressant de revenir sur ce sujet pour l'étudier à nouveau.

Faire ressortir tout d'abord, par un peu d'histoire, le rôle joué par les banques locales et régionales ; situer ensuite à la veille de la guerre la position respective de nos différents organismes bancaires ; enfin, apporter notre petite collaboration en essayant de dégager les idées qui semblent dominer le mouvement, et de mettre sur pied une banque régionale type, telle que nous la concevons.

Certes, nous savons fort bien que la vérité pure n'existe pas, surtout quand on s'occupe de questions où les intérêts personnels, les questions de clocher, la concurrence acharnée, les appétits politiques et autres..., interviennent et s'entrechoquent. De plus et par-dessus tout, notre caractère individualiste à l'excès empêche souvent de bâtir quelque chose de grand, faute d'entente entre personnes dont les intérêts sont cependant communs. Cependant, la difficulté de la tâche serait-elle un motif suffisant pour ne rien tenter ? Nous ne le croyons pas. La récompense de notre labeur serait cepen-

dant suffisante si ce travail, qui aspire surtout à avoir une valeur pratique¹, était discuté, disséqué et si de toutes les critiques suscitées pouvaient sortir des idées pratiques, capables de donner rapidement à notre belle France l'organisation qu'elle mérite et qui lui permettra d'être plus forte et mieux armée dans la lutte économique mondiale, à peine déchaînée. Cette lutte sera beaucoup plus longue et acharnée que la guerre dont nous sortons à peine, et les peuples vaincus seront définitivement à la remorque des vainqueurs et en quasi-servage.

1. Molien disait : « La question des banques n'est pas du domaine de la théorie. En effet, elle n'admet dans ses éléments que des faits positifs, des résultats constants et éprouvés. Entre la théorie spéculative qui franchit inconsidérément tous les obstacles et la routine qui travestit en obstacle tout ce qui dépasse ses timides aperçus, l'analyse exacte en matière de banque trace une ligne ferme en deçà et au delà de laquelle il y a insuffisance ou exagération des moyens ».

CHAPITRE PREMIER

Les Banques locales avant la toute-puissance des grands Établissements de crédit

Avant d'entreprendre l'étude des *banques régionales* et l'exposé des services qu'elles ont rendus et continuent à rendre dans certaines provinces de la France au commerce et à l'industrie des milieux dans lesquels s'exerce leur action, il est utile de jeter un coup d'œil en arrière et de dire quelques mots des *anciennes banques locales*, communément appelées *banques privées*.

Sans remonter au temps où les « banquiers » n'étaient guère, sauf de rares exceptions, que des prêteurs à la petite semaine et à gros intérêt, et en négligeant l'époque intermédiaire entre la Révolution française et la fin du I^{er} Empire où les « financiers » pratiquaient surtout la spéculation sur les valeurs publiques plutôt qu'ils ne venaient en aide au commerce, arrivons à la première moitié du xix^e siècle. C'est le moment où le commerce général de la France prend véritablement de l'extension, grâce au développement des moyens de communication et à la création de nombreuses industries.

A cette époque, les sociétés financières, les grands établissements de crédit n'existaient pas encore. Les opérations d'escompte d'effets de commerce, les avances sur titres, sur encaissements de marchandises transportées par voie de mer, et sur toutes autres valeurs susceptibles d'être négociées, étaient faites par des banquiers locaux.

Le crédit que consentaient ces banquiers était surtout *un crédit personnel*, basé sur la solvabilité du client, son honorabilité, la réputation dont il jouissait au titre du commerce ou

de l'industrie qu'il exerçait. Le banquier qui escomptait l'effet portant l'endos de ce client ou souscrit par lui ne considérait que sa signature. La nature de l'opération que représentait ce papier était chose secondaire. Le crédit allait à l'homme, non à l'affaire.

Dans toutes les villes un peu importantes, dans tous les centres d'affaires ou de production du sol, existaient des maisons de banque qui localisaient leurs opérations dans un rayon territorial assez restreint, précisément parce que le crédit qu'elles accordaient était un crédit personnel. D'une façon générale, les banquiers d'une région ignoraient et voulaient ignorer les affaires qui se traitaient dans la région voisine, les industries qui s'y créaient. Seules, les maisons de banque de quelques centres importants par leur population ou par le marché qui s'y tenait, comme Lyon, Marseille, Bordeaux, Rouen, Montpellier, étendaient leurs opérations dans un cercle plus large; mais ces opérations se rapportaient toujours à la même spécialité d'affaires, et partant, le crédit allait toujours aux commerçants ou aux industriels dont le nom et la réputation leur étaient connus.

Plusieurs de ces banquiers locaux disposaient, d'ailleurs, d'un capital assez considérable qui leur appartenait en propre, ou qui était constitué par leur apport personnel et par celui de quelques associés, très peu nombreux. Rares étaient ceux qui utilisaient les dépôts de leurs clients pour leurs opérations d'escompte ou d'avances. Du reste, ces dépôts étaient surtout constitués par des comptes courants, le banquier ne pouvait en disposer que pour des opérations à très court terme. La prudence la plus élémentaire le lui conseillait.

Les banques privées bornaient donc leurs opérations à l'escompte du papier de commerce et aux avances sur titres ou sur marchandises. Mais parfois, elles commanditaient en quelque sorte des clients plus particulièrement connus d'elles, en leur permettant, par le renouvellement de l'escompte, d'attendre la réussite d'un acte de négoce ou d'une entreprise industrielle. C'est le service inestimable qu'après 1870-1871

les Banques régionales de Nancy — le modèle du genre — ont rendu à la Lorraine demeurée française qui a atteint, grâce à elles, une prospérité remarquable.

La plupart de ces banques privées ont laissé un souvenir durable, tant par l'importance relative de leurs opérations de crédit et les services rendus au commerce local, que par leur réputation « d'honnêtes manieurs d'argent ».

Beaucoup de ces banquiers ont dû, par la suite, soit fermer leurs établissements pour ne pas être ruinés par la concurrence que leur ont faite les grandes sociétés de crédit, soit être absorbés par elles et sont devenus alors dans leur propre ville les directeurs des succursales du Crédit Lyonnais, de la Société Générale, du Comptoir d'Escompte, etc., auxquelles ils apportaient leur réputation, leur clientèle et leur connaissance des affaires locales. Il en est bien peu qui aient pu continuer les opérations bancaires avec leurs moyens strictement personnels.

Ces banques privées ont rendu au commerce local d'incontestables services. Non seulement elles faisaient circuler leurs capitaux à un taux raisonnable et renouvelaient leurs avances autant de fois qu'il le fallait pour que leur client pût se tirer d'une difficulté financière momentanée; non seulement elles prenaient en compte courant le papier du commerce local, mais, dans les centres importants, dans les ports de mer, elles faisaient des avances sur connaissements, qui permettaient aux exportateurs d'expédier outre-mer d'autres marchandises à d'autres clients avant que le premier envoi ne fût payé.

Dans les régions agricoles, les banques locales consentaient aux propriétaires des avances sur leur récolte avec d'autant plus de facilité que, connaissant ces agriculteurs ou ces viticulteurs, elles savaient que les fonds prêtés par elles n'étaient pas destinés à servir à une spéculation, mais simplement à permettre aux récoltants de payer de la main-d'œuvre et d'acquérir du matériel. C'était une avance sur une rentrée certaine à une époque à peu près déterminée.

Quand l'avance était consentie à un commerçant, acheteur de tout ou partie d'une récolte, le banquier savait que l'argent avancé par lui allait au propriétaire sous la forme d'un acompte, suivant l'usage. La marchandise demeurant aux mains du propriétaire jusqu'au paiement intégral était la contre-partie, le gage du banquier qui, au moment de l'enlèvement, rentrait dans son argent soit de la main de son emprunteur, soit par l'intermédiaire du propriétaire conformément à l'accord intervenu.

Ce genre d'opérations n'était possible en grand que parce que le crédit était personnel et que la banque pouvait suivre l'affaire connaissant bien ou le commerçant ou le récoltant et le plus souvent tous les deux. Avec les grands établissements financiers d'aujourd'hui, il n'en peut plus être de même. Leurs capitaux ne peuvent s'immobiliser longtemps dans une même affaire.

Voici encore un exemple des services que les banques privées rendaient au commerce local d'exportation dans les ports de mer ou dans les centres de production.

Elles avançaient au vendeur français une partie du montant de sa facture sur l'acheteur étranger. Nanties du connaissement et de la facture, elles faisaient opérer la livraison de la marchandise par leur représentant ou leur commerçant dans la ville de destination. Celui-ci encaissait la facture et la banque française intéressée en versait ensuite le montant à son client, après retenue de la somme avancée et de la commission d'usage.

Là encore c'était surtout le crédit personnel qui opérait; quoique, suivant la définition de Truchy¹, le fait que dans le cas envisagé le donneur de crédit tenait un droit de gage sur son débiteur, faisait, de ce crédit, un crédit *réel*. Mais la valeur de ce gage était subordonnée soit à la solvabilité de l'acheteur étranger, inconnue du banquier, soit à la réalisation dans des conditions aléatoires, en cas de vente sur

1. Henry TRUCHY. *Cours d'économie politique*. La monnaie, le crédit et la formation des prix. Section I, chapitre II. Crédit personnel et crédit réel.

place si le premier acheteur refusait la marchandise, soit, enfin, à l'opération onéreuse du retour en France de ladite marchandise au cas où elle n'aurait pas trouvé preneur dans le pays de destination. On peut donc dire que le banquier qui avançait de l'argent sur le connaissance faisait dans ces conditions du crédit effectivement personnel.

La banque prêteuse connaissait son emprunteur; elle savait dans quelle mesure elle pouvait lui consentir un prêt. Peu lui importait donc, en principe, la solvabilité du client étranger. Celle de son client à elle lui suffisait. Point n'était besoin que celui-ci ait un compte courant chez elle. On voit quelles différences profondes existent entre ce procédé bancaire et celui en usage dans les grands établissements de crédit; ici, des avances à court terme sur nantissements ne comportant pas ou presque pas de risque ou sur deux signatures au moins; là, des avances à longue échéance sur un contrat de vente comportant l'aléa d'un refus de la marchandise ou du non-paiement de la facture, et par conséquent, sous la garantie d'une seule signature.

Nous croyons en avoir assez dit pour montrer comment opéraient, au début du XIX^e siècle, les *banques locales* et quels services elles rendaient aux commerçants ou aux industriels français qui recouraient à leur assistance.

A Bordeaux, nous pouvons citer parmi les anciennes banques locales les plus importantes : la Banque Piganeau, absorbée par Cox et C^{ie}; l'ancienne Banque Samazeuilh, absorbée par le Crédit du Sud-Ouest aujourd'hui Banque Nationale de Crédit; la Société Bordelaise de Crédit, filiale du Crédit Industriel et Commercial; la Banque Soula, de Trincaud La Tour, plus tard Banque de Bordeaux, absorbée par le Crédit Commercial de France; la Banque Sazias frères, aujourd'hui la Banque Industrielle et Commerciale de la Gironde; et nous pourrions ajouter à cette liste, la Banque Alquié, la Banque Delvaille, la Banque Foy, etc..., aujourd'hui disparues.

Toutes ces maisons ont été, pendant de longues années,

la providence des viticulteurs et des exportateurs de la région bordelaise qui trouvaient chez elles, à un taux raisonnable, le crédit et les avances à long terme que ne leur consentent pas de nos jours, les succursales des grands établissements parisiens, beaucoup plus préoccupés de placer les titres étrangers et les valeurs de spéculation que de lancer des valeurs locales.

CHAPITRE II

Les Banques Allemandes

Après avoir dit quelques mots de nos banques privées au siècle dernier, il nous semble nécessaire d'étudier l'organisation à la veille de la guerre de la banque, non seulement en France, mais en Allemagne. De cette étude comparée apparaîtront certainement des similitudes et des divergences.

Nous pourrons alors dégager certains principes qui nous aideront à découvrir la voie dans laquelle l'on doit forcément s'engager si l'on veut ne pas faire fausse route.

Quand on parle des banques locales ou régionales, on a coutume de citer en exemple les banques allemandes. L'exemple n'est pas concluant. Si le but général des unes et des autres est identique, c'est-à-dire favoriser la création et le développement du commerce et de l'industrie dans leurs pays respectifs, les buts particuliers poursuivis de part et d'autre, les procédés et les méthodes employés diffèrent sensiblement ici et là.

Nos banques françaises reçoivent peu de dépôts; elles font des avances à leur clientèle sous la forme d'escompte du papier de commerce ou d'avances sur titres et, au besoin, de marchandises; elles émettent les valeurs des entreprises qui se créent ou se développent dans leur rayon d'action; mais ne participent pas directement à la formation du capital ou à l'exploitation de l'industrie à laquelle est destiné ce capital, ne prenant pas ou très peu de participations.

Les banques allemandes, au contraire, reçoivent des fonds en dépôt (à l'exception toutefois de la Berliner Handelsgesellschaft) et s'en servent au profit des industries auxquelles

elles s'intéressent. Non seulement elles placent les titres de ces industries, mais elles commanditent celles-ci et les directeurs des banques, et même leurs fondés de pouvoir sont, en quelque sorte, délégués dans les conseils des entreprises industrielles pour y surveiller les intérêts de la banque à laquelle ils appartiennent, et non pas élus en considération de leur propre personne¹. En outre, les grandes banques allemandes ont tâché surtout de favoriser l'expansion coloniale de leur nation et son action dans les pays lointains. Mais ce n'est guère que vers l'année 1890 que les banques allemandes tournèrent nettement leurs efforts vers ce but. Antérieurement, les anciennes banques privées, pour la plupart disparues l'une après l'autre et qui avaient en mains toutes les affaires des divers Etats de la Confédération germanique, bornaient leur action à l'émission des titres de chemins de fer, d'exploitations minières et d'industries locales d'une certaine importance. Les principales de ces firmes étaient les maisons Bethmann frères et de Rothschild et fils, à Francfort²; Schikler frères, Mendelsohn, Bleichröder, à Berlin; Jacob Lindau, à Breslau, dont le rôle s'affirma surtout de 1850 à 1870.

Leur importance datait du milieu du siècle précédent, de

1. *Le Marché financier allemand*. Conférence de M. Delamotte (Félix ALCAN, 1912).

Henri HAUSER, dans son livre *Les Méthodes allemandes d'expansion économique*, page 80, écrit : « Cette dépendance, au moins dans certaines industries, est si étroite, qu'au Congrès des banques tenu en 1912 à Munich, on a pu dire, presque sans trop d'exagération, « que les administrateurs des banques étaient » les véritables dirigeants de l'industrie allemande. »

2. Cette firme, l'une des plus anciennes d'Allemagne, disparut en 1901. Elle remontait à 1772. Elle avait fondé les maisons du même nom de Paris, Londres, Naples et Vienne, et avait été, durant de longues années, maîtresse incontestée du marché des capitaux en Allemagne. Le dernier des Rothschild de Francfort s'en alla sans héritier mâle. Aucun membre de la famille ne voulut prendre la direction de la maison de Francfort; la liquidation en fut décidée. La fortune de la banque a été évaluée à peu près à 200 millions de marks. C'est la Berliner Diskontogesellschaft, depuis peu de temps apparue sur la place de Francfort, qui hérita la clientèle et les affaires de la firme Rothschild, avec laquelle du reste elle était étroitement liée depuis longtemps. Une partie du personnel de la maison Rothschild passa ainsi à la Berliner Diskonto.

Trois ans plus tard, en 1904, la Dresdner Bank s'adjugeait, dans la même ville de Francfort, la succession d'une ancienne banque de cette place, la firme Erlanger und Söhne; mais celle-ci ne disparut pas entièrement; elle devint une annexe de la Dresdner Bank.

la guerre de *Sept ans*, qui fut pour elles l'occasion d'affaires fructueuses. Les guerres du I^{er} Empire furent aussi la source de bénéfices importants pour quelques-unes d'entre elles, notamment pour la maison A. de Rothschild. Légende ou histoire, la bataille de Waterloo lui valut, paraît-il, la réussite d'une opération fructueuse qui n'avait, du reste, aucun rapport avec l'escompte du papier de commerce ou les avances à l'industrie.

C'est Francfort-sur-le-Mein qui tenait le premier rang dans la Confédération pour le nombre et pour l'importance de ses banques privées; Berlin ne venait qu'en troisième ou quatrième lieu.

C'est surtout à partir de 1870 que les banques privées allemandes commencèrent à se transformer en sociétés par actions. Elles avaient été précédées dans cette voie par une banque de Berlin qui, en 1849, pour éviter une déconfiture due à des opérations malheureuses se changea en banque par actions comme étant la première banque allemande de crédit et de billets (*Schaaffhausensche Bankverein*).

Ces banques privées commencèrent à fusionner par petits groupes pour devenir des sociétés par actions et pouvoir entreprendre des opérations financières de plus d'envergure et de plus longue haleine. Elles prirent pour modèle de leur nouvelle institution le *Crédit mobilier français*.

Du reste, la fin de l'année 1869, dans l'Allemagne du sud, et le début de 1870 dans l'Allemagne du nord, voyaient se fonder toute une série de jeunes banques qui, pour la plupart, prirent un essor rapide et vinrent faire bonne figure à côté des sociétés qui les avaient précédées : à Berlin, l'*Union A. Schaafhausen*, la *Diskontogesellschaft*; à Breslau, la *Schlesische Bankverein*; à Leipzig, l'*Allgemeine Deutsche Kreditanstalt*.

Il y eut *concentration de capitaux et décentralisation d'affaires*, toutes ces sociétés créant des succursales ou des filiales dans le reste du pays pour pouvoir étendre leur action et embrasser de vastes entreprises. La victoire des armées alle-

mandes, la transformation de l'ancienne Confédération en Empire, furent le stimulant qui a produit en Allemagne, dans le domaine économique, les effets que tout le monde a pu constater.

La fusion des banques privées, d'une part, et la création des sociétés par actions, d'autre part, firent qu'un peu après 1870, le nombre des banques par actions dépassa de beaucoup celui des banques privées. Ensuite, l'obligation dans laquelle se trouvaient les sociétés par actions de publier leur bilan, ce qui offrait au public une certaine garantie, contribua à donner à celles-ci une prédominance marquée sur les autres.

Le coup le plus sensible porté aux banques privées fut la création, en 1875, de la Banque de l'Empire, la Reichsbank. Au contraire de la Banque de France, qui n'a guère de contact avec la grosse masse des commerçants et des industriels que par l'intermédiaire de la maison de banque qui fournit la troisième signature, la Reichsbank s'adressa directement au public. Elle ouvrit rapidement des succursales dans les principales villes d'Allemagne, établit partout le même taux d'escompte; et, en peu de temps, rendit toute concurrence impossible aux banques privées.

Les sociétés par actions présentaient, en outre, sur les banques privées, un grand avantage. Leur capital, une fois acquis, devient inaliénable tant que fonctionne la firme. La mort du directeur, des administrateurs, des gérants, n'entraîne ni leur disparition ni leur morcellement. Ainsi, au fur et à mesure qu'une banque privée disparaissait, le vide fait par sa disparition n'était comblé par rien, tandis que s'accroissait, au contraire, chaque année, par quelques créations nouvelles, le nombre des sociétés par actions.

La concentration de capitaux, déjà représentée par la création des banques par actions, prit une forme nouvelle avec les « banken konsortium », c'est-à-dire le groupement, l'association temporaire de plusieurs banques pour la réalisation d'une affaire, chacune d'elles conservant sa complète autonomie en dehors de l'opération en vue de laquelle était formé

le « konsortium ». D'ailleurs, une même banque faisait quelquefois partie de plusieurs consortiums, ce qui prouve bien que son indépendance demeurait entière en dehors de l'affaire envisagée.

Néanmoins, ces consortiums amenèrent parfois des fusions comme celle de la Diskontogesellschaft de Berlin avec la Norddeutsche Bank de Hambourg.

Des banquiers privés avaient organisé, eux aussi, des consortiums (Konsortialgeschäfte). Ils étaient même allés plus loin. Entre 1853 et 1870, un certain nombre de banques privées avaient fusionné pour pouvoir lutter contre les banques par actions ou simplement pour entreprendre des affaires qui auraient été trop importantes pour chacune d'elles. Parmi les banques qui se sont formées ainsi, il faut citer la Banque de Prusse et le Groupe Rothschild de Francfort et de Vienne; la première pour le lancement des emprunts prussiens, le second pour la tractation des affaires avec l'Autriche. Ces deux Konsortienbanken se sont associés à diverses reprises.

Si les établissements financiers dont nous venons de parler n'ont aucun rapport avec nos banques régionales, les banques provinciales allemandes (Provinzialbanken) n'en ont pas davantage, malgré leur nom.

Ces banques provinciales étaient, non pas des firmes indépendantes, mais des banques fondées par d'autres banques dans la ville où elles-mêmes étaient établies. C'était un second comptoir ouvert sous un autre nom dans la même localité, et à leur tour, ces Provinzialbanken créèrent des filiales et des kommanditen dans des places de la région moins importantes, principalement en absorbant les banques privées de l'endroit, comme on a vu plus tard, en 1904, la firme Salomon Oppenheim de Cologne, vieille maison fondée en 1787, absorbée par la Diskontogesellschaft. Ces filiales et kommanditen avaient pour mission d'amener entre les mains de la maison créatrice les affaires de la région. C'était donc plutôt une œuvre de centralisation qu'elles étaient chargées d'accomplir au profit des banques fondatrices.

Les *Unionbanken*, fondées à Berlin en 1871 par le Deutschen unionbank, et les *Zentralbanken* de l'Allemagne du sud, fondées en 1873 par une banque berlinoise, poursuivaient le même but. Ni les unes ni les autres n'ont joué un rôle bien important dans le grand mouvement bancaire qui s'est développé en Allemagne à la suite de la guerre de 1870-1871. Leur durée a été courte, leur rôle secondaire. En somme, les Provinzialbanken n'ont jamais été autre chose qu'un rouage des banques qui les avaient créées. Le commerce allemand n'en a retiré pour ainsi dire aucun profit, et leur disparition n'a pas laissé le vide que l'on a pu constater en France, dans certaines régions, après que la concurrence des grands établissements de crédit eut forcé les banques locales à fermer leurs guichets ou à devenir la succursale de telle ou telle grande banque parisienne.

La première en date et aussi la plus importante des Provinzialbanken allemandes fut la Provinzial Diskontogesellschaft, fondée en 1871 avec un capital de 30 millions de marks, dont il n'y eut jamais plus de 60 0/0 de versé. C'était une création de la Diskonto. Elle fut accueillie chaleureusement par le public qui plaça en elle des espoirs exagérés que les événements détrompèrent. Ses statuts lui permettaient d'étendre son activité sur toute l'Allemagne, et même à l'étranger. Néanmoins, son action ne s'exerça que dans l'ouest de l'Empire. Toutefois, elle fonda toute une série de Kommanditen et de Zweigniederlassungen à Hanovre, Hambourg, Duisbourg, Ludwigshaven, Halle et établit même une filiale à Strasbourg et cela en deux ans à peine.

Cette prospérité dura peu. La crise économique de 1873 amena la chute d'un des plus importants établissements créés par la Prov. Diskontogesellschaft, la banque Frensdorff de Hanovre, dont le directeur s'était lancé dans des spéculations hasardeuses avec les fonds des déposants. D'autres pertes sur d'autres places, la dépréciation de ses parts dans la Bergische Markische Bank et la Aachenerdiskontogesellschaft amenèrent, en 1878, la liquidation de la Provinzial

Diskonto qui, d'ailleurs, n'avait plus donné de dividendes depuis 1872. Quant au capital, il était tombé à 18 millions de marks en 1876.

Le sort de la plupart des autres banques provinciales ne fut pas plus heureux, leur durée ne fut pas plus longue, leur carrière pas mieux remplie. La cause n'en est pas absolument dans la crise économique que l'Allemagne traversa à cette époque et qui suivit une vague de spéculation à outrance. Elle est aussi dans le vice fondamental de leur institution. Créées à grand frais pour drainer les affaires de la région où était situé leur siège, elles ne purent suffisamment y réussir pour rémunérer les capitaux placés chez elles.

Là où pouvaient vivre des banques locales sagement administrées, des établissements à grand capital et à frais généraux importants devaient succomber. Pas plus que les Kon-sortiums, les Provinzialbanken n'ont donc rendu de services appréciables au commerce et à l'industrie germaniques. Leur action a été surtout financière.

Il est également intéressant de signaler le grand mouvement de concentration qui commença à se manifester dès 1860 et qui porta les banques de province vers Berlin.

A cette époque, c'est vers Francfort-sur-le-Mein que convergeait ce mouvement. Ce grand marché financier faisait sentir son influence non seulement dans l'Allemagne du sud et du centre, mais même dans le nord de la Confédération. Il conservait encore ce privilège en 1871, année où fut créé, à Francfort, la Deutsche Verein Bank qui servit de point de ralliement à tout un cercle de banques et de banquiers privés.

En 1880, c'est Berlin qui devient le grand point de concentration des affaires bancaires de l'Empire. En dix ans, la suprématie financière de la capitale de la Prusse et de l'Empire s'était affirmée sans conteste. Tandis que les banques berlinoises allaient chercher des affaires en province par le moyen de filiales ou de succursales, les banques de province poursuivaient un même but, mais en prenant Berlin pour champ d'affaires.

Elles avaient été précédées dans cette voie par la Kommerz und Handelsbank qui, dès 1850, fonda simultanément à Berlin la Mitteldeutsche Kreditbank et la Kreditgesellschaft Coburg und Gotha. Si la Kommerz und Handelsbank créa ces sociétés au lieu d'ouvrir simplement une succursale, c'est qu'à cette époque la loi prussienne n'autorisait pas la création dans le royaume de succursales de sociétés étrangères. Ce ne fut qu'en 1870 et en 1872 que les sociétés fondées par la Kommerz und Handelsbank purent être transformées en succursales. Toutefois, la Kreditgesellschaft Coburg und Gotha fut dissoute en 1876.

Ce n'était pas, du reste, une entreprise commode que la création d'établissements financiers à Berlin. Bien des tentatives de cet ordre échouèrent. C'est ce qui advint à la Diskontobank de Breslau et au Barmer Bankverein qui durent liquider leurs filiales de Berlin après des pertes importantes. La première banque de province qui a réussi à fonder et à maintenir une succursale à Berlin est la Dresdner Bank; mais elle dut lutter contre une opposition puissante. Elle en a triomphé et le capital de son siège berlinois, qui était de 15 millions de marks, a été ensuite élevé à 24.

D'autre part, un peu après 1870, les banques de Berlin cherchèrent des points d'appui en province où se fondaient déjà de nombreuses banques nouvelles lesquelles, à leur tour, en créaient d'autres. La Deutsche Bank établit des succursales à Brême et à Hambourg pour favoriser l'expansion commerciale de l'Allemagne à l'étranger. Toutefois, ce ne fut guère que vers 1890 que ce mouvement se généralise et que les banques de Berlin entrèrent franchement dans la voie de la création de filiales ou de commandites dans les grandes places allemandes, en vue d'élargir le cercle de leurs affaires et de s'assurer une partie du trafic bancaire qui avait pris dans tout l'Empire une importance considérable.

Ce n'était pas seulement par la création de filiales ou d'établissements commandités par elles que les banques de Berlin ou des capitales importantes des autres États allemands

prenaient pied sur les marchés principaux de l'Empire. Cette action se manifesta également par le moyen des « fusions ». Les nombreuses réunions des Compagnies de chemins de fer en vue de l'extension de leurs réseaux respectifs servirent de modèle aux fusions des banques.

Les premières et plus importantes fusions ainsi entendues furent celles de la Rheinischekreditbank avec le Pfälzer Bankverein en 1874 et de la Berliner Handelsgesellschaft avec l'Internationalen Bank en 1891. Dans ces deux cas, comme dans d'autres semblables, les actionnaires des banques dissoutes eurent le choix, en retour de leurs actions, entre de l'argent comptant et des actions nouvelles de la banque absorbante. Comme le cours des actions de la banque à dissoudre était naturellement beaucoup plus bas que celui des actions de la banque absorbante, les actionnaires de la première avaient intérêt à recevoir des titres nouveaux.

Avant d'en finir avec cette étude des banques allemandes, signalons encore une des formes de cette « concentration » dont nous avons parlé plus haut. Cette forme, c'est celle qui a reçu le nom de « communauté d'intérêts » et dont l'exemple le plus notoire a été fourni par deux grands établissements de Berlin : la Schaafhausensche Bankverein et la Dresdner Bank.

En vertu d'un accord dont la durée, dit M. Delamotte ¹, avait été fixée à trente ans à partir de 1904, chacune des deux Sociétés devait conserver *intérieurement* son indépendance et continuer à fonctionner sous sa raison sociale propre, mais les affaires devaient être conduites en commun, les bénéfices réunis et distribués au prorata du capital social et de la réserve de chaque Société. La communauté, toutefois, ne s'étendait pas aux pertes.

Ces espérances qu'avait fait concevoir cette forme de la concentration ne se réalisèrent pas, et quatre ans après, en 1908, la communauté d'intérêts des deux établissements fut

1. *Le Marché financier allemand*. Conférence de M. Gabriel Delamotte à l'Ecole libre des Sciences politiques (1912).

résiliée. Le vice de ce système se trouve dans ce que l'une des deux banques, celle qui réalise les plus gros bénéfices, consent à son associée des sacrifices qui ne sont pas compensés par le surcroît d'affaires que la communauté d'intérêts a pu lui procurer.

Mais des « groupements » basés sur une communauté d'affaires et d'efforts ne s'en formèrent pas moins. Les Allemands ont donné le nom de *concerts* à ces groupements. M. Delamotte a tiré des statistiques publiées par l'*Economiste allemand*, l'*Annuaire statistique de l'Empire* et des comptes rendus de la Reichsbank, les chiffres que voici :

Le *concert* de la *Deutsche Bank* comprend 25 autres banques. C'est le groupe le plus important. L'ensemble des capitaux qu'il administre s'élevait, en fin 1910, à 4.672 millions de marks. Viennent ensuite, par ordre d'importance, le groupe de la *Diskontogesellschaft*, qui comprenait 14 autres banques et administrait 2.591 millions de marks; puis, le groupe de la *Dresdner Bank*, avec 8 autres banques et 1.777 millions de marks; celui de la *Bank für Handel und Industrie*, à Darmstadt avec 3 autres banques et 1.155 millions de marks; enfin, le groupe du *Schaaffhausensche Bankverein*, avec 4 autres banques et 739 millions de marks¹.

Une seule grande banque de Berlin, la *Berliner Handels Gesellschaft*, est demeurée en dehors de ce mouvement de « concerts ». Elle est demeurée tout à fait centralisée avec

1. La fusion longtemps discutée de la Darmstaedter Bank avec la National Bank für Deutschland est maintenant définitive. Les administrations ont fait connaître qu'il s'agit d'une communauté d'intérêts pour une durée de quatre-vingt-dix-neuf ans, à dater du 1^{er} janvier 1921. La nature du contrat et ses divers articles laissent prévoir qu'il s'agit en réalité d'une fusion totale, qui a été réalisée, paraît-il, en raison des grands frais et lourdes charges fiscales. Les membres du Comité et les membres du Conseil d'administration représentent les deux Sociétés.

La Darmstaedter Bank augmente son capital de 130 millions de marks. Les nouvelles actions de la Darmstaedter Bank seront offertes aux anciens actionnaires dans la proportion d'une nouvelle pour quatre anciennes; celles de la National Bank, d'une nouvelle pour trois anciennes, au cours d'environ 200 0/0. La Darmstaedter Bank émet en outre pour 70 millions de marks d'actions nouvelles; la National Bank pour 50 millions de marks d'actions nouvelles qui resteront à la souche. Le capital actions total s'élèvera ainsi à plus d'un milliard de marks (octobre 1921).

son capital propre de 110 millions de marks et 38 millions de réserves, ne créant ni succursales, ni agences, ni filiales.

Nous avons dit, au début de cette étude sur le mouvement bancaire en Allemagne, que les autres banques de l'Empire s'étaient attachées, surtout à partir de 1890, à favoriser l'expansion coloniale allemande et l'action économique de la nation dans les pays lointains. M. Delamotte nous apprend, dans sa conférence de 1912, que la *Deutsche Bank* avait pris pied dans l'Afrique orientale allemande, avec la *Deutsche Ost Afrika Bank* de Berlin. La *Deutsche Überseische Bank* de Berlin a porté son effort sur la République Argentine, la Bolivie, le Pérou, le Chili et l'Uruguay. Un autre grand établissement, la *Diskonto Gesellschaft*, a déployé, dans cette même direction, une activité remarquable. D'elle relèvent : la Banque Brésilienne pour l'Allemagne, à Hambourg ; la Banque pour le Chili et l'Allemagne, également à Hambourg ; la Banque Asiatique Allemande, à Shanghai ; la Banque générale Roumaine, à Bucarest ; la Banque Allemande d'Afrique à Hambourg ; à Hambourg, encore, la Banque Allemande de Palestine ; enfin, la Banque de Crédit, à Sofia. La *Dresdner Bank* s'était également implantée dans l'Afrique Occidentale allemande, l'Amérique du Sud, l'Égypte et la Turquie.

La défaite de l'Allemagne, dans la guerre de 1914-1918, la perte de ses colonies africaines, ont naturellement arrêté net le mouvement d'expansion de ses banques dans un certain nombre des pays que nous venons de citer, et l'ont ralenti dans les autres. Mais, à certains indices, on peut prévoir que ce mouvement reprendra prochainement, au moins dans quelques-unes des républiques sud-américaines et en Bulgarie. Si les anciens chefs de l'armée allemande caressent l'espoir d'une revanche militaire, malgré le désarmement, trop partiel, hélas, de ce pays, les commerçants, les financiers allemands ont déjà entrepris le relèvement du *Reich* et ne font pas mystère de leur intention de reconquérir les marchés étrangers que la victoire des alliés leur a fait perdre.

Pour en revenir au mouvement de concentration des banques allemandes, rappelons ce que disait M. Delamotte, dans la conférence dont nous avons déjà cité des extraits.

On a calculé, disait-il, que la *Deutsche Bank* était représentée dans les conseils de 134 sociétés; la *Diskonto*, dans les conseils de 114; la *Dresdner Bank*, dans les conseils de 112; la *Schaffhausensche Bankverein*, dans les conseils de 112 également; la *Berliner Handelsgesellschaft*, la *Bank für Handel und Industrie* et la *National Bank für Deutschland*, chacune dans les conseils de 101 sociétés. Il importe toutefois d'observer que dans ces chiffres sont comprises les places d'administrateurs possédées par les grandes banques en question, non seulement dans des entreprises industrielles, mais aussi dans les banques qui sont leur affiliées.

On aurait pu croire que la guerre et la défaite auraient porté un coup mortel, ou tout au moins très sensible, aux banques allemandes, il n'en a rien été. Dans une étude faite en 1918, l'*Europe nouvelle* écrivait :

« Si l'on compare la situation des banques françaises et celle des banques étrangères, particulièrement celle des banques allemandes et anglaises, depuis le début de la guerre, on ne peut manquer d'être frappé par l'énorme recul de leur importance relative.

» Prenons d'abord les ressources propres (capital et réserves). Elles sont restées stagnantes quant au capital qui est toujours de 882.500.000 francs pour les quatre plus grands établissements français (Banque de France, Crédit Lyonnais, Comptoir d'Escompte, Société Générale). Elles ont diminué quant aux réserves qui étaient de 389.367.000 francs en 1914, et qui n'étaient plus que de 315.012.000 francs au 31 décembre 1917.

» Pendant le même temps, les six plus grandes banques allemandes (Reichsbank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Diskontogesellschaft, Darmstädter Bank, Allgemeine Deutsche Kreditanstalt) ont porté leur capital de 1.200 millions

de marks à 1.305 millions, et leurs réserves, de 559 millions de marks à 858 millions.

» Les variations des autres postes des bilans expriment la même différence d'activité au détriment de nos établissements financiers. »

L'*Europe nouvelle* donne ensuite une liste des principales banques de dépôts, à cette même date du 31 décembre 1917. Elle est empruntée à *The Statist*, avec les chiffres comparés pour 1880 et 1917. Comme ces chiffres sont fournis par une publication anglaise, ils sont exprimés en livres sterling, et nous les reproduisons de même.

Ainsi que nous l'avons fait pour la comparaison des ressources en capital et réserves, nous n'établirons la comparaison qu'en ce qui concerne les banques françaises et les banques allemandes, laissant de côté les banques anglaises, dont trois viennent pourtant immédiatement après la *Deutsche Bank* qui tient la tête dans cette statistique.

Voici la liste :

	MONTANT DES DÉPÔTS	
	1917	1880
Deutsche Bank.	£. 283.465.000	3.125.000
Dresdner Bank.	146.441.000	4.752.000
Diskonto Gesellschaft.	143.512.000	3.228.000
Crédit Lyonnais.	99.630.000	15.484.000
Comptoir d'Escompte.	76.872.000	»
Darmstädter Bank.	71.797.000	1.457.000
Société Générale.	71.578.000	13.353.000

« On voit donc, poursuit l'écrivain de l'*Europe nouvelle*, que le Crédit Lyonnais, qui était en 1880 la deuxième banque de dépôts du monde¹, n'arrive plus qu'au douzième rang, et la Société Générale, qui était au troisième rang, est rejetée au dix-septième.

1. Car la liste du *Statist* donne également des chiffres pour les banques américaines, autrichiennes et italiennes. Celle dont le montant des dépôts était le plus important, en 1880, est la National R. B. K. of England (29.138.000 livres sterling).

» Enfin, au point de vue du montant des escomptes, l'accroissement est encore beaucoup moins important pour nos banques que pour celles de l'Angleterre et de l'Allemagne.

» En 1914, le montant était de 5.154 millions de francs, et en 1917, de 5.885 millions pour nos banques. Pour les banques allemandes il a été, aux mêmes époques, de 1.657 millions de marks (2.071 millions de francs, au cours du change d'alors) au 31 décembre 1914, et de 6.802 millions de marks, au 31 décembre 1917. »

Que faut-il conclure de tous ces chiffres que nous venons d'aligner, en nous plaçant au point de vue qui nous préoccupe dans ce travail? Qu'en matière d'affaires, l'esprit d'initiative, la largeur de conception, la hardiesse dans l'exécution sont plus développés chez nos voisins et rivaux de l'Est que chez nous. Alors que le Français, qui est tenté par le gros intérêt que font miroiter à ses yeux les prospectus et les réclames des grandes sociétés de crédit lançant un emprunt étranger, place son argent en « valeurs de tout repos » réalisable sans trop de perte du jour au lendemain et ne le risque pas dans des valeurs industrielles même excellentes : mines, charbonnages, sociétés d'éclairage ou de traction électrique, l'Allemand confie hardiment ses petits capitaux aux banques qui commanditent les entreprises industrielles ou commerciales à l'intérieur et à l'extérieur du Reich.

Comment, après cela, nous étonner que l'Allemagne, au lendemain d'une guerre prolongée, épuisante et de la plus cuisante défaite, présente déjà tous les indices d'un relèvement économique remarquable et redoutable pour ses concurrents ?

De cette étude que nous avons faite assez longue à dessein, nous pouvons dégager un fait : c'est l'extrême concentration des organismes bancaires allemands. Ce phénomène de concentration déjà ancien s'est poursuivi et est allé *crescendo* dans les périodes de prospérité. C'est pourquoi le système bancaire allemand nous apparaît, même actuellement malgré la défaite, comme une formidable machine d'expansion éco-

nomique. Il est vrai que la confusion d'intérêts avec l'industrie allemande constituait, par le manque absolu de spécialisation de ces véritables « Bazars », un élément de faiblesse qui aurait pu, à plusieurs moments, devenir un danger considérable pour l'avenir économique du Reich.

Nous allons voir si, en France, notre système bancaire a, pour s'organiser, suivi les mêmes voies et s'est inspiré des mêmes principes directeurs; mais auparavant nous dirons quelques mots de nos banques régionales avant la guerre.

CHAPITRE III

Les Banques locales et régionales françaises avant la guerre.

Nous n'entreprendrons pas dans ce chapitre de parler de la lutte acharnée qui s'est poursuivie entre sociétés de crédit et banques locales, parce que le sujet a été excellemment traité et traité à fond et que, en outre, il n'entre pas dans le cadre que nous nous sommes tracé. Mais nous réunirons en faisceau les conclusions qui s'imposent des résultats de cette concurrence et des moyens employés d'un côté pour mener la lutte; de l'autre, pour se défendre et subsister.

Nous bornerons donc notre étude à celle des banques locales types qui se trouvent dans les régions de Nancy et du Dauphiné. Mais nous parlerons également des banques locales de notre Sud-Ouest qui possédait la Banque de Bordeaux, au caractère si net et si défini de banque régionale et qui, malheureusement, a été récemment absorbée par le Crédit Commercial de France.

SECTION PREMIÈRE

Les Banques Dauphino-Savoisiennes.

Il existait des banques locales dans tous les centres industriels et commerciaux importants de France; mais le type le plus parfait se trouvait et se trouve encore en Lorraine et dans le Dauphiné. Les banques régionales lorraines, surtout, sont le modèle du genre et aussi les plus anciennes de France.

Mais, avant d'en parler, nous désirons dire quelques mots

des *Banques dauphinoises* devenues, par leur expansion, les *Banques dauphino-savoisiennes*. Non pas que les banques de Grenoble aient fusionné avec celle d'Annecy ou de Chambéry; mais parce que les industries que les unes et les autres ont aidées de tous leurs efforts avaient une base commune : la houille blanche, dont l'utilisation industrielle a transformé et enrichi des contrées classées jadis parmi les plus pauvres de la France. Des liens d'étroite parenté se sont donc créés entre elles par la nature de leurs affaires et par la force des choses.

Nous avons dit que leur concours financier fut acquis aux fondateurs de sociétés de distribution d'énergie basée sur l'utilisation des forces hydrauliques des Alpes, sur l'emploi de la *houille blanche*.

Certes, la force de l'eau tombant d'une certaine hauteur ou simplement courante a été utilisée de tout temps. Les meuniers, les scieurs de bois du Dauphiné n'avaient attendu ni Aristide Bergès ni Marcel Desprez pour s'en servir. Et quand la turbine remplaça l'antique moulin, ce fut toujours à la force de l'eau utilisée sur place que les industriels du pays demandèrent d'actionner le nouvel appareil.

Lorsque, grâce aux travaux de Marcel Desprez, l'énergie hydraulique put être transportée à grande distance par l'électricité, la région dauphinoise devint le siège d'industries inconnues jusque-là dans le pays : l'électro-métallurgie, l'électro-chimie, entreprises de distribution de force, chemins de fer et tramways locaux, cartonneries, papeteries, usines de ciments, etc. De 1889 à 1914, le développement de ces industries a été continu dans le Dauphiné et en Savoie. Les capitaux investis dans ces entreprises représentaient, en 1914, au moment de la guerre, 199 millions et demi en actions et 203 millions en obligations.

Comment furent obtenus ces capitaux grâce auxquels les industries basées sur l'utilisation de la houille blanche purent se créer, lutter contre les difficultés du début, attendre les premiers résultats et, enfin, se développer dans toute leur

ampleur? Par le concours des banques locales. Écoutons ce que disait à ce sujet le grand banquier dauphinois, M. Georges Charpenay, dans sa conférence à la Chambre de commerce de Grenoble, le 31 janvier 1917, sur : *Le rôle industriel des banques en France avant et après la guerre.*

M. Charpenay disait :

« Nous devons à la vérité de reconnaître que seules, dans notre région dauphino-savoisienne du moins, les banques particulières ont paru avoir l'idée de la communion de leur intérêt privé et de leur devoir social. C'est auprès d'elles que les fondateurs de nombreuses sociétés de distribution d'énergie et autres entreprises, dont la création a eu pour base l'utilisation des chutes hydrauliques des Alpes ont, à l'origine, rencontré aide et assistance. Jusqu'à ces toutes dernières années, en effet, les établissements de crédit ne leur ont guère témoigné qu'une profonde indifférence, quand encore leurs démarcheurs, plus préoccupés d'écouler dans le public des titres exotiques, ne faisaient pas preuve envers elles d'une hostilité déclarée. Il a fallu que le succès vînt, que leur vitalité et leur prospérité s'affirmassent; qu'il n'y ait plus, pour les banquiers, d'efforts à faire, ni de risques à courir, pour vaincre l'abstention systématique de ces puissants établissements financiers.

» Mais, pendant les vingt premières années au cours desquelles l'évolution industrielle, qui a si considérablement transformé notre pays dauphinois, s'est effectuée, on peut affirmer, sans crainte de démenti, que les banques particulières *seules* ont, selon l'expression vulgaire mais imagée, « marché » dans les émissions de toutes les entreprises régionales. »

Et M. Charpenay pouvait ajouter que la banque qu'il dirige a été la première à apporter, résolument, son concours à ces industries qui ont enrichi la région des Alpes.

Et, certes, il fallait que ces banquiers locaux, ces « petits

financiers », comme les appellent un peu dédaigneusement les grands manieurs d'argent de Paris, possédassent à la fois une grande intelligence des affaires pour entrevoir l'avenir réservé aux entreprises qu'ils se préparaient à lancer et une confiance raisonnée dans le succès de chacune d'elles, pour engager leur clientèle à y apporter ses capitaux.

M. Charpenay résume ainsi l'action préparatoire des banques locales :

« Le banquier qui entreprend doit être à la fois quelque peu ingénieur, industriel avisé et possédant des connaissances aussi variées qu'étendues, tout au moins dans les branches d'industries dont il aura à s'occuper — financier compétent et prudent, sans cependant manquer d'estomac — commerçant aussi, bien entendu, enfin... pédagogue habile et persuasif !

» Il ne faut point perdre de vue, en effet, qu'aux yeux du public et notamment de l'actionnaire et de l'obligataire d'une société industrielle, le banquier émetteur est toujours responsable, surtout dans le cas où l'affaire ne donne pas de résultats ou en donne de mauvais. Il est alors, bien qu'impuissant, puisqu'il n'y peut évidemment rien quand il n'est pas administrateur, et bien peu de chose lorsqu'il fait partie d'un conseil où il ne représente qu'une unité, il est alors, disons-nous, le baudet, puisqu'il en faut un, sur lequel tout le monde crie haro !

» Par contre, admirable inconséquence de l'âme humaine : Si l'affaire est prospère, nul des porteurs de titres ne songe à lui être reconnaissant d'y avoir été intéressé par lui ; chacun, au contraire, se glorifie de son propre flair ou de sa haute intelligence personnelle des affaires.

» En outre, si par malheur les premières entreprises au lancement desquelles il a présidé ou collaboré tardent à distribuer des dividendes ; si, par suite de circonstances quelconques, de prévisions erronées, d'événements inattendus, elles périclitent, le banquier se voit fermer la carrière

d'émetteur; les clients retournent se faire tondre par les placeurs en valeurs étrangères. »

C'étaient donc une tâche délicate, un rôle périlleux, qu'assumaient les banques dauphinoises et, en particulier, la Banque Charpenay, en lançant les titres des premières entreprises d'utilisation en grand de la houille blanche : Société grenobloise d'éclairage électrique (en 1888); Compagnie du tramway de Grenoble à Chapareillan; Société d'éclairage électrique de la vallée de Grésivaudan, et Société des forces motrices du Haut-Grésivaudan, quelques années plus tard. Puis, sont venus les Hauts Fourneaux et Forges d'Allevard; la Société électro-métallurgique française; la Société électro-chimie, les Établissements d'électro-chimie de Bozel; ceux de MM. Rochette frères; les Usines Bergès; celles de Rioupérour, etc.

Au total, de 1888 à 1914, les banques régionales du Dauphiné et de la Savoie ont procuré, comme nous l'avons dit plus haut, 199 millions et demi de capitaux en actions et 203 millions en obligations à 24 entreprises de distribution d'énergie électrique, à 17 sociétés d'électro-métallurgie et d'électro-chimie, et également à 17 industries diverses de ces deux régions.

Pour sa part, la Banque Charpenay et C^{ie} a investi pour une somme totale de 6.700.000 francs en actions et de 14.750.000 francs en obligations, une douzaine de ces sociétés. Mais cette firme, dont le chef a su donner aux autres banques de la région un si bel exemple de perspicacité et de continuité de vues en affaires, entraînait elle-même pour un chiffre de 14 millions de participations dans les émissions lancées par les autres banquiers au profit des industries de la région dauphino-savoisienne.

Quelle preuve plus manifeste voudrait-on de l'action bienfaisante des banques régionales et de la nécessité de leur existence? Si les industries nées de l'utilisation à distance de la force hydraulique avaient attendu pour se créer le concours des grands établissements de crédit, il eût été à

craindre que des étrangers viennent exploiter à la place de nos nationaux les chutes d'eau des Alpes, comme, un peu avant la guerre de 1914, les Allemands exploitaient le sous-sol normand ignoré ou dédaigné par nous.

Dans cette même conférence faite à la Chambre de commerce de Grenoble, M. Charpenay disait encore :

« De 1903 à 1913, les capitaux français placés en valeurs françaises ont atteint le chiffre de 11 milliards 512 millions de francs.

» Alors que les capitaux français employés en valeurs étrangères ont atteint pendant cette même période : 31 milliards 677 millions.

» Or, dans le même espace de temps, les capitaux allemands employés en valeurs allemandes ont atteint le chiffre de 28 milliards 609 millions 250.000 francs ;

» Tandis que les capitaux allemands employés en valeurs étrangères s'élevaient seulement à 5 milliards 087 millions 625.000 francs.

» D'où il ressort que, lorsque la France employait chez elle 27 0/0 de ses disponibilités et en prêtait 73 0/0 à l'étranger, l'Allemagne, au contraire, affectait à ses besoins nationaux 85 0/0 de ses disponibilités et en prêtait seulement 15 0/0 à l'étranger. »

On déplore cet exode des capitaux français surtout en ce qui concerne spécialement l'Allemagne, quand on sait qu'en 1901, les banques françaises ont contribué à sauver notre ennemie de la faillite, en avançant aux banquiers allemands 1 milliard 200 millions en six coupures de 200 millions chacune. C'est tout au long dans le rapport de notre attaché militaire d'alors à Berlin.

Aussi, dirons-nous avec M. Charpenay qui rappelait ce fait exorbitant, pour ne pas employer d'autre expression :

« Comment, à l'heure précise où la France était contrainte de réduire ou de suspendre, parce qu'elle manquait, affir-

mait-on, des capitaux nécessaires, l'exécution des grands travaux d'aménagement de ses ports, de ses canaux, de ses routes, de son outillage national, en un mot, à un moment où les éléments vitaux du pays : l'industrie, le commerce et l'agriculture, voyaient leur développement compromis par l'inexorable refus qu'opposaient invariablement les banques à leurs demandes de crédit ou de fonds, il s'est rencontré dans cette même France des financiers assez dénués de sens moral et du sentiment du plus élémentaire patriotisme, ou peut-être tout simplement assez inconscients, ce qui, au surplus, n'ôterait rien à l'odieux de leur geste — pour sauver d'une ruine — qui, certainement, nous en aurait évité bien d'autres à nous, notre ennemie de toujours, cette Allemagne qu'ils ont agrandie et fortifiée avec notre argent de France, dont le sacrilège exode affaiblissait et diminuait d'autant notre sécurité et notre puissance économique ! »

Les « gens d'affaires », les boursiers, nous objecteront que, en empêchant la faillite des grandes banques allemandes, les banquiers français faisaient du trafic de fonds comme les commerçants font du trafic de marchandises, et qu'au surplus, ils sauvegardaient ainsi les intérêts financiers français engagés en Allemagne, tout en encaissant pour leur propre compte un agio important sur les sommes ainsi prêtées, agio qui, finalement, entrait dans les caisses françaises.

L'argument est spécieux. D'abord, les établissements qui envoyaient ainsi de l'argent français à l'étranger, et quel étranger ! avaient l'emploi de ces fonds dans leur propre pays. L'intérêt à toucher était peut-être moins élevé, mais la mise en train des industries à soutenir procurait du travail à la main-d'œuvre et aux spécialistes de la région intéressée, et les bénéfices de l'entreprise tombaient également dans des caisses françaises. L'avantage était au moins égal.

Ensuite, il n'est pas établi que la déconfiture de quelques banquiers allemands aurait affecté notre fortune nationale. L'argent français perdu dans cette déconfiture eût été un

argent dont la France était déjà privée et qui ne servait qu'à subventionner des entreprises concurrentes d'entreprises françaises similaires.

Notice sur la Banque Charpenay (Grenoble)

Fondée en 1863, en commandite simple, au capital de 300.000 francs, en prenant la suite de l'ancienne Maison Jullien et Février.

A la mort de M. J.-B. Charpenay, en 1887, son fils et son gendre s'associèrent sous la raison sociale « Charpenay et Rey ». En 1907, la Banque se transforme en Société en commandite simple, au capital de 700.000 francs.

Le capital a été porté à 1 million de francs en 1909; à 1.500.000 francs en mars 1912; à 3 millions de francs en décembre 1912; à 5 millions de francs en janvier 1917; à 8 millions de francs en janvier 1919; à 10 millions de francs en janvier 1921.

Le chiffre d'affaires est passé de 12 millions de francs en 1873, à 1 milliard 177 millions en 1920.

SECTION II

Les Banques Lorraines

De même que l'utilisation à grande distance de la force engendrée par la houille blanche fut la cause de la prospérité des régions dauphino-savoisiennes, la découverte des gisements de Briey est à l'origine de la prospérité économique de la Lorraine. Et ici comme là, le concours des banques locales et régionales, sans aucune intervention amicale du marché de Paris, assura la réussite des efforts faits pour l'exploitation de ces deux découvertes mémorables.

Dans l'expansion de l'œuvre économique de la Lorraine, au cours des trente-cinq années qui ont précédé la guerre de 1914, l'argent lorrain a été l'un des liens les plus étroits par l'intermédiaire des *banques régionales*.

Au lendemain de la guerre de 1870, la Lorraine se trouve privée, par le tracé de la nouvelle frontière franco-allemande, de ses mines de fer. Il n'est plus douteux aujourd'hui que Bismarck avait entrepris cette guerre autant pour des considérations économiques que dans un but militaire. Alors que de Moltke et les généraux conseillers ordinaires de Guillaume II voyaient dans la victoire escomptée l'élimination de la France des rives du Rhin, la privation de ses places fortes d'Alsace et de Lorraine, le recul de sa frontière vers Paris dans une région découverte, et partant, la diminution de son pouvoir défensif et offensif, Bismarck y apercevait la suprématie de l'Allemagne dans l'industrie métallurgique par l'annexion des mines de fer de la Lorraine connues ou soupçonnées.

Sans se laisser abattre, nos ingénieurs se mirent à l'œuvre et firent des recherches qui aboutirent à la découverte du

bassin de Briey qui contient, d'après des estimations modérées, 2 milliards de tonnes de minerai.

Comment cette activité put-elle se développer? M. Jean Buffet¹ va nous le dire :

« Les bassins de Briey et de Longwy comptent un certain nombre de sociétés anonymes spéciales à l'exploitation du minerai de fer. L'ensemble du capital-actions de ces sociétés, d'ailleurs d'inégale importance, est sensiblement de 115 millions de francs et, généralement, constitué par des établissements métallurgiques de l'Est, du Nord et du Centre de la France.

» Mais le capital-actions eût été insuffisant pour la mise en exploitation, même dans des proportions minimales, du riche gisement découvert. Il fallut des émissions d'obligations dont le total a atteint 60 millions de francs; il fallut aussi de très larges crédits en banque. 1

» Or, les fonds provenant de ces deux sources, obligations et avances, ont été exclusivement fournis par des banques françaises, en grande partie par deux banques régionales de Nancy.

» L'ensemble des capitaux engagés sous la seule forme d'actions et d'obligations, dans les entreprises de la région constituées en Société, atteint sensiblement 750 millions, en valeur nominale s'entend.

» A ce chiffre, il faudrait ajouter, d'ailleurs, le montant des crédits en banque pour se faire une idée des capitaux mis en œuvre. Or, ce sont incontestablement les banques régionales qui s'en firent, pour une bonne part, les dispensatrices. »

1. Jean BUFFET, *Du Régionalisme au Nationalisme français*. Berger-Levrault, 1917. Nous nous appuierons très souvent dans ces développements sur le livre de M. Jean Buffet. Ce sera quant à nous un hommage à l'homme de bien qu'il fut et au grand banquier financier à qui la région de l'Est et la France tout entière doivent tant de reconnaissance.

La collaboration des banques lorraines ne s'est pas bornée là. Elles ont enfin participé à l'expansion de l'industrie dans l'Est en assurant le placement des obligations des sociétés industrielles. En moins de quinze ans, de 1899 à 1914, elles ont garanti et classé pour plus de 250 millions de ces valeurs.

« On a prétendu parfois, ajouta-t-il, pour expliquer et pour excuser l'abstention de certaines banques en matière de placement de valeurs nationales, que la clientèle y répugnait, gardant ses préférences pour des titres d'un rendement plus élevé et d'une négociation plus facile. Il est bien probable que les capitalistes de notre région, laissés à eux-mêmes, alléchés comme les autres par des séduisantes et souvent, hélas, fallacieuses promesses de valeurs étrangères, n'auraient pas eu des goûts bien différents de ceux qui prédominaient ailleurs.

» Mais, ici, le banquier s'est fait le persuasif éducateur de son client. Au mépris parfois de ses avantages immédiats, il s'est adonné à son œuvre régionale, se contentant d'une rémunération souvent minime, en même temps que sa clientèle d'un revenu relativement modeste; mais, en revanche, l'un et l'autre n'ont connu que bien rarement les amères déceptions et les irréparables déboires. »

Dans une étude sur M. Jean Buffet et les Banques lorraines, M. Marcel Provence¹ disait, parlant des banquiers régionaux : « Quand ils écrivent, quand ils parlent, c'est pour convaincre leurs frères de la région et les appeler à l'œuvre régionale. »

Cet éloge est un peu excessif. Les banquiers régionaux ou locaux, comme toute personne ayant des capitaux à faire fructifier, cherchent avant tout à les placer sûrement et à en tirer un intérêt raisonnable. La différence qui existe entre le banquier ordinaire, simple prêteur d'argent, ou le direc-

1. Le régionalisme financier (*Le Producteur*, t. III, 2^e année, n° 8.)

teur d'une grande banque par actions et les banquiers régionaux de la Lorraine, de la Savoie, du Dauphiné et de quelques autres provinces françaises, c'est que les premiers songent uniquement à tirer de leurs capitaux propres ou à eux confiés le gain le plus élevé et le plus immédiat possible, tandis que les seconds, tout en recherchant comme de juste un placement sûr et un bénéfice normal, ont des vues plus élevées.

C'est pourquoi nous nous associons davantage à l'appréciation de M. Marcel Provence quand il dit, toujours à propos des banquiers régionaux de la Lorraine et des Alpes, qu'ils virent la prospérité de leur région particulière dans la découverte qu'il fallait exploiter : ici, la force hydraulique ; là, le minerai de fer du bassin de Briey. Les banquiers comprennent que leur rôle était de servir l'industrie qui entreprendrait l'exploitation de ces richesses, en aidant à la naissance de l'entreprise, en trouvant pour elle ou en l'aidant à trouver des capitaux-actions nécessaires, en lui faisant, au besoin, les avances indispensables sous des formes diverses, notamment par l'escompte et le renouvellement de l'escompte à un taux modéré.

Les banques régionales ont fait plus dans cette voie. Non seulement elles ont aidé à la création des entreprises qui se proposaient de mettre en valeur les richesses naturelles de l'endroit, mais elles les ont soutenues dans les moments difficiles que les entreprises le mieux conçues, le plus habilement dirigées, ont toutes plus ou moins connus. Et voilà surtout où nos banques régionales se différencient des grands établissements de crédit et du vulgaire prêteur d'argent : quand le commerçant, l'industriel ou le chef d'entreprise auquel l'un a avancé quelques fonds — à intérêt parfois usuraire — ou l'autre a escompté du papier, vient à passer par une épreuve, son prêteur n'a de cesse qu'il ne soit rentré dans ses fonds, son escompteur lui refuse tout renouvellement.

Au contraire, les banques régionales ont eu le mérite de maintenir à flot nombre d'affaires aux heures critiques où,

en dépit des prévisions le mieux justifiées, ces affaires semblaient compromises par quelque événement imprévu. Et c'est là précisément, en matière de crédit personnel, la supériorité des banques régionales sur les grandes sociétés par actions. Certes, il faut au banquier une grande perspicacité, un flair industriel, si l'on ose ainsi dire, pour discerner, dans de semblables moments, l'affaire qui peut être relevée d'avec celle irrémédiablement vouée à l'insuccès. Mais il peut le faire parce qu'il est sur place, parce qu'il connaît et le client et l'entreprise que celui-ci a créée.

Il convient de dire que si les banques régionales en général, et les banques lorraines en particulier, ont efficacement soutenu les industries sérieuses qui se sont créées dans leur rayon d'action, elles ont été, à leur tour, aidées par la Banque de France. Notre grand établissement de crédit leur a largement escompté les effets qu'elles escomptaient elles-mêmes à leurs clients, leur permettant ainsi de renouveler leurs disponibilités et de les utiliser pour de nouvelles affaires.

La Banque de France en a été récompensée par les larges profits qu'ont recueillis ses succursales de Meurthe-et-Moselle. A la veille de la guerre, celle de Nancy occupait le premier rang dans toute la France dans l'ordre des bénéfices nets. Celle de Longwy se classait huitième par ordre d'importance des opérations, et cela dès la troisième année de son existence, nous apprenait M. Jean Buffet, dans la même conférence ¹.

Enfin, si l'escompte de leur papier suffit aux entreprises déjà solidement assises, il ne saurait suffire à celles en voie de formation ou de croissance ou qui traversent une crise, et à celles-ci, il faut des avances. Elles les ont encore trouvées chez les banques régionales.

Celles-ci ont, en premier lieu, consacré leur crédit propre. Elles y ont, dans la suite, associé, par une persuasion patiemment exercée sur leur clientèle, une grande partie des dispo-

1. *Les Méthodes économiques de demain*. Conférence faite à l'hôtel de ville de Nancy, le 6 mai 1917.

nibilités régionales... C'est par plus de 250 millions, dans la seule période de 1900 à 1914, que s'est traduite leur action tendant à canaliser vers l'industrie les disponibilités de la région ¹. Si l'on évalue à 750 millions le capital-actions et obligations des entreprises lorraines — encore ne sont pas comprises dans ce chiffre des sociétés métallurgiques qui possèdent en Meurthe-et-Moselle des usines très importantes, mais n'y ont pas leur siège social —; si l'on y ajoute les avances non consolidées, on constate que l'ensemble des industries auxquelles les banques lorraines ont prêté leur concours, représente une valeur nominale de plus d'un milliard.

Cette coopération financière, essentiellement régionale par le caractère, elles ne l'ont pas étroitement limitée à des frontières géographiques. A leur clientèle d'exportation les avances à long terme n'ont pas été mesurées. Elles ont facilité à l'industrie textile la création, en Russie, d'usines destinées à lui ouvrir de nouveaux débouchés.

Par la contribution très importante qu'elles ont apportée à l'initiative française dans la mise en valeur d'une grande partie des gisements de potasse en Alsace, elles ont préparé sur cette terre, à la veille de redevenir nôtre, une influence qui peut être d'un grand poids dans la solution de problèmes très délicats.

Nous avons dit, au début de notre étude sur les banques allemandes, que ce qui caractérise leur coopération avec l'industrie et le commerce germaniques, c'est qu'elles ne se contentent pas de placer les titres de ces entreprises, mais qu'elles les commanditent directement. Les banques lorraines, comme nos banques locales, en général, ont sagement évité cette dangereuse communauté d'intérêts. La banque escompte le papier de l'industrie qui lui paraît présenter des chances sérieuses de prospérité et dont le chef, l'âme, lui offre des garanties de compétence, d'activité et d'honorabilité suffi-

1. Il convient de dire que la succursale de la Banque de France à Nancy a contribué à cette œuvre.

santes. Elle ne s'ingère pas dans la marche de l'entreprise; elle en suit les progrès pour intervenir de nouveau en sa faveur, si quelque obstacle inattendu vient à se rencontrer sur sa route, de façon à lui permettre de franchir ce pas difficile, ce qui est, en somme, une matière intelligente de sauvegarder les capitaux déjà investis par elle.

L'industriel, de son côté, qui a charge, soit de ses propres fonds engagés dans l'entreprise, soit de ceux de ses actionnaires, conduit son affaire comme il l'entend. Les rapports qu'il entretient avec la banque sont ceux de gens qui ont un intérêt commun à des titres différents.

D'autre part, les banques lorraines entretiennent entre elles des rapports qui ont leur base dans le concours commun qu'elles prêtent à telle ou telle industrie régionale, aucune de ces banques ne s'étant spécialisée dans une branche d'affaires déterminée. Il en résulte que, sans qu'il y ait intervention d'écrits, de pacte, il existe entre elles un lien qui, pour être moral, n'en est pas moins solide.

D'ailleurs, à vouloir agir isolément, les banques régionales se condamneraient en quelque sorte à l'impuissance; tout au moins les résultats auxquels chacune d'elles aboutirait seraient-ils relativement minimes, sinon nuls. Sans se « concentrer » à la façon de certaines institutions de crédit allemandes, qui ont mis en commun leurs capitaux et leurs affaires, comme dans l'exemple que nous avons signalé au sujet de la « communauté d'intérêts » de la *Dresdner Bank* et du *Schaaffhausensche Bankverein*, elles ont associé leurs efforts en vue d'un but commun qui n'était pas la réalisation de gros dividendes par des spéculations financières, mais la prospérité d'entreprises à la création desquelles chacune avait plus ou moins participé.

*Notice sur la Société Nancéienne de Crédit Industriel
et de Dépôts.*

Cette banque a été fondée le 5 mars 1881 au capital de 16 millions dont un quart versé avec le concours de la Société générale de Crédit industriel et commercial.

Elle a absorbé successivement : la Banque Bourgon de Nancy, en 1884; la Banque Lenglet de Nancy, 1893; G. Lang et C^{ie}, de Saint-Dié, en 1902; H. Thomas et C^{ie} de Longwy, en 1906; J. Herbulot et C^{ie}, de Charleville; Xilliez, de Blamont, en 1909; Chardot, de Cirey; F. Leconte et Fils, de Charleville, en 1912; le Comptoir d'Escompte de Nancy (Lévy, Bettinger et C^{ie}), en 1913.

Aussi fut-elle obligée de porter son capital à 20 millions, en août 1899; à 30 millions, en 1904; à 50 millions, en 1908; à 60 millions, en décembre 1909 et à 100 millions, en 1912.

En 1914, les actions de 500 francs, libérées de 125 francs, furent échangées à raison de deux actions contre une action de 250 francs entièrement libérée. Le capital ainsi réduit à 25 millions fut porté à 50 millions par la création de 100.000 actions nouvelles de 250 francs entièrement libérées, opération qui s'est effectuée juste deux mois avant la guerre.

Pendant les hostilités, les agences de Longuyon, Longueville et Charleville ainsi que leurs bureaux rattachés subissaient l'occupation ennemie. Celle de Reims était complètement détruite, enfin celles de Mont-à-Mousson, Saint-Dié, Raon-l'Étape et Châlons-sur-Marne étaient soumises à des bombardements continuels.

Aussi fut-il obligatoire de transporter les services du siège social à Bourg et la conservation des titres à Avignon.

Malgré la guerre, les bénéfices furent assez importants pour permettre la distribution d'un dividende de 3 0/0 en 1915, avec un bénéfice de 1.815.194 francs; de 4 0/0 en 1916, avec

un bénéfice de 2.142.939 francs; de 4 0/0 en 1917, avec un bénéfice de 2.612.567 francs; de 5 0/0 en 1918, avec un bénéfice de 3.063.768 francs.

Depuis l'armistice, la Société Nancéienne a ouvert une succursale à Metz dont dépendent les bureaux de Thionville, Château-Salins, Saint-Avold, Forbach, Sarreguemines, Dieuze et Hayange. Elle fonda une filiale dans le grand-duché de Luxembourg, la Société Luxembourgeoise de crédit et de dépôts, au capital de 15 millions, suite de la Banque Werling-Lambert et C^{ie}. Dans la Sarre, elle créa entre autres, la Landesbank des Saargebietes, au capital de 30 millions de marks, et a acquis la majorité des actions de la Banque Arlonaise, au capital de 3 millions de francs.

C'est ainsi qu'en 1919, les bénéfices s'élevaient à 4.219.076 francs qui permettaient la distribution d'un dividende de 6 0/0. Le capital a été porté, en 1920, de 50 millions à 75 millions. Cet exercice laissa un bénéfice net de 6.295.394 francs qui permit la distribution d'un dividende de 7 0/0.

Les réserves s'élevaient alors à 17.800.000 francs.

C'est assez dire l'importance de la Société Nancéienne qui continue son rôle de banque régionale en aidant notre commerce et notre industrie.

Notice sur la Banque Renault.

Créée le 1^{er} mai 1878, au capital de 1 million de francs, pour prendre la suite de la Maison Jambois-Husson fondée elle-même en 1847. Elle a été constituée en société en commandite en 1888 et a porté son capital à 2 millions en 1889; à 4 millions en 1898; à 5 millions en 1903; à 10 millions en 1907; à 20 millions en 1911. S'est transformée, en 1913, en Société anonyme et a porté son capital à 40 millions de francs.

Le chiffre d'affaires est passé de 159.075.000 francs, en 1889, à 1.618.857.000 francs, en 1913, au moment où son capital a été porté à 40 millions de francs.

Les bénéfices sont passés, durant cette période, de 126.140 francs à 1.381.378 francs et les réserves ont été portées à 4 millions de francs.

Le dividende a été maintenu, depuis 1889, à 6,25 0/0. Il a été distribué, de 1899 à 1910, une somme de 284 fr. 95 par action.

La Banque Renault possède un bureau à Paris et a pris une participation importante dans la Banque du Rhin, nouvellement fondée.

Elle fait paraître régulièrement la *Circulaire Renault*, organe de documentation sur les valeurs régionales de la région de l'Est qui est un modèle du genre. Elle vient également d'éditer, pour 1921, un *Annuaire des valeurs régionales de l'Est* y compris l'Alsace-et-Lorraine, la Sarre et le Luxembourg, qui en est déjà à sa troisième édition, ce qui indique le succès obtenu par ces initiatives dans un pays où le régionalisme financier a trouvé ses promoteurs et ses défenseurs les plus illustres.

Elle organise la négociation des valeurs régionales, Nancy n'ayant pas de Bourse des valeurs.

SECTION III

Les Banques locales dans le Sud-Ouest

Quoique notre région du Sud-Ouest n'ait pas donné lieu depuis ces cinquante dernières années à un essor industriel aussi merveilleux que le Dauphiné et la région de Nancy, nos banques locales ont pris cependant une part active dans son développement économique. Leur rôle a peut-être été moins grandiose, moins apparent aussi, mais c'était le « fonds » qui manquait et non la bonne volonté. Nos banquiers régionaux auraient fait, nous en sommes persuadés, aussi bien et aussi grand que ceux des Alpes et de l'Est, si le sol gascon avait recélé les richesses du sol lorrain. Dans un pays peu industrialisé, peu minéralisé, leur action ne pouvait s'exercer avec l'amplitude remarquable de celle de leurs confrères de l'Est. Cependant, elle fut et demeure toujours extrêmement efficace.

Sans le concours avisé de nos banques locales, bien des entreprises florissantes n'auraient pu voir le jour ou auraient sombré à la première tourmente, bien des initiatives seraient mort-nées, beaucoup de bonnes volontés se seraient découragées, faute d'affaires.

Leurs dirigeants ont fait preuve des mêmes qualités dans leur labeur quotidien, de la même prescience dans l'avenir, de la même croyance en leur rôle tutélaire et ils n'ont pas failli à leur tâche. Les résultats obtenus le prouvent surabondamment.

Il nous plaît à cette occasion de rendre hommage aux vues si justes que M. E. de Trincaud La Tour, alors président de la Banque de Bordeaux, développait dans la préface de l'édition de juillet 1911 du *Recueil des principales valeurs régionales du Sud-Ouest*. Il s'exprimait ainsi : « Il est de toute évidence que la position géographique de nos régions

en faisait une terre privilégiée entre toutes, le « Jardin de la France ». La nature, dans les endroits où elle se montre clémente, ne nécessite pas de l'homme l'effort du travail qui lui est nécessaire dans les pays de basse production où il doit chercher à utiliser les forces vives qu'il peut conquérir et rendre dociles à la satisfaction de ses besoins. »

Mais une crise agricole d'une intensité peu commune devait bientôt semer la douleur dans les âmes le mieux trempées. Elle eut cependant un bon résultat, celui de dessiller les yeux de beaucoup et de leur faire apercevoir des problèmes nouveaux à étudier et à résoudre.

« Depuis quelques années, une vague d'initiative passe sur nos régions, dissipant les dernières hésitations; on se rapproche, on cause, on s'unit; les sociétés surgissent de toutes parts, pour l'exploitation d'un brevet, d'un produit, d'un domaine; les usines s'élèvent, elles longent d'abord le fleuve — cette route initiale de l'humanité —; bientôt, on les trouvera répandues un peu partout, puisque la grande divinité du siècle, la fée Électricité, leur apporte à domicile les moyens de fonctionner.

» Nous sommes à un tournant de l'avenir économique de notre région qui sera, peut-être demain, le Sud-Ouest industriel. La Banque de Bordeaux veut être des premières à saluer cette résurrection de l'activité et, en montrant ce qui est fait déjà, indiquer ce qui devrait se faire.

» Dans notre pays, comme ailleurs, les affaires ne manquent pas, mais n'est-il pas exact d'affirmer que souvent les hommes manquent aux affaires ! »

Nous avons cité tout ce passage à dessein, ne contient-il pas, en somme, tout un programme ? Venant d'un banquier, appelé, par conséquent, de par ses fonctions, à mettre en pratique les idées qui lui semblent justes, ces paroles ne prennent-elles pas une signification toute spéciale ? Ainsi donc, nos banquiers locaux ne prêtaient pas seulement leur

appui aux bonnes volontés et aux compétences; mais ils devançaient les esprits, traçaient la nouvelle voie pour y engager résolument les hommes de travail et les voir ainsi se mettre à la tête des événements et en profiter les premiers; plus même, ils revendiquaient pour eux-mêmes le devoir et l'honneur de mettre au service de tous l'appui de leur banque afin d'atteindre plus vite le but proposé.

Cette évolution, extrêmement intéressante, de notre Sud-Ouest vers l'industrialisation, s'est poursuivie depuis 1911, et la guerre lui a fait faire des pas de géants. Rapportons-nous, cette fois, à l'introduction faite par M. Henri Lorin, professeur à la Faculté des lettres de Bordeaux et député de la Gironde, pour servir de préface au nouveau *Recueil des principales Sociétés anonymes du Sud-Ouest de la France* (juin 1920). Nous verrons qu'on ne parle plus au futur quant au développement industriel de notre région et que la prédiction de M. E. de Trincaud La Tour s'est trouvée vérifiée. Bayonne et Bordeaux sont devenus deux centres où des industries de toutes sortes se sont installées et prospèrent. Cependant, tout n'est pas fait encore, l'initiative de chacun a encore beau jeu pour faire éclore des projets et les réaliser. C'est ainsi que s'exprime M. Lorin :

« Cette évolution est en cours à Bayonne et, sous des proportions évidemment beaucoup plus amples, à Bordeaux. La rive droite du bas Adour a été la première attaquée par l'industrie; la rive gauche, à l'abri des dunes maritimes, se déploie en plaines basses qui commencent à se développer en un quartier d'usines. La Gironde, immédiatement en aval de Bordeaux, au-dessous du promontoire de Lormont, qui surplombe le fleuve, coule entre des plages étalées, où le mouvement industriel est mieux que dessiné; à droite, ce sont les côtes de Bassens, par trop longtemps négligées, pourvues pendant la guerre d'appontements en eau profonde, avec une immense gare, des magasins et des usines — début un peu touffu qu'il faut ordonner et développer mainte-

nant —; à gauche, en attendant les nouveaux bassins et le canal de Grattequina en projet, la voie du chemin de fer de ceinture attire de même des fabricants sur les terrains avoisinants et que des constructions consolideront, en les substituant à d'inutiles marécages; ces perspectives sont celles d'un avenir qui ne paraît pas lointain. Bordeaux prend naturellement l'aspect d'une puissante métropole régionale.

» Les produits à ouvrir ne nous manqueront pas. En Gironde, où aboutissent des lignes de paquebots réguliers, desservant le Maroc, l'Afrique Occidentale et Équatoriale, tout le continent américain, et depuis 1914, par Panama, les côtes et les archipels du Pacifique, il est singulier que déjà un plus grand nombre d'industries, fondées sur des importations d'outre-mer, ne soient pas établies; nous ne comptons guère pour l'instant que des huileries travaillant l'arachide du Sénégal et des sécheries de morues; ajoutons, si l'on veut, les usines de produits chimiques dont les pyrites viennent d'Espagne. Mais pourquoi ne verrions-nous pas traiter autour de Bordeaux les oléagineux d'Afrique autres que l'arachide, sésame, noix de coco, palmistes, arganier marocain? Pourquoi le nickel calédonien, les nitrates du Chili septentrional, si précieux pour soutenir la production d'un pays agricole, ne feraient-ils pas ici l'objet de travaux industriels? Pourquoi pas les laines de l'Argentine, les peaux de chèvre du Maroc, les graines et les œufs de cette même colonie, éléments, avec le sucre, d'une fabrication de biscuits pour laquelle Nantes a devancé Bordeaux? Avons-nous seulement à Bordeaux des minoteries ¹? »

1. Nous pouvons répondre actuellement par l'affirmative. La Société anonyme des Grands Moulins de Bordeaux, au capital de 12.500.000 francs, construit sur la rive droite un moulin avec outillage ultra-moderne et qui pourra lutter contre les mieux agencés. Il ne serait pas étonnant que cette Société se livrant au commerce et à l'industrie de la minoterie en général, à l'achat et à la vente des céréales, graines, farines, semoules, féculs, songeat bientôt à constituer de nouvelles Sociétés d'alimentation (pâtes alimentaires, biscuits) qui feraient de Bordeaux un centre de l'importance de Nantes. Elle est déjà entrée dans cette voie en créant la Société Bordelaise des Pâtes alimentaires.

Ce *Recueil des principales Sociétés du Sud-Ouest* comprend environ 500 notices, et toutes les sociétés existantes n'y figurent pas. Qui pourrait prétendre que dans cette floraison, nos banquiers locaux n'ont pas joué un rôle de tout premier plan?

Dès qu'une entreprise leur paraissait viable et que les hommes qui étaient à sa tête donnaient toute garantie de sérieux et d'intelligence, leur appui était acquis et ne se démentait plus.

Nous ne nous étendrons pas sur les moyens employés pour aider le commerce et l'industrie de notre région, ils sont les mêmes que ceux utilisés dans les banques locales de l'Est. Avances en comptes courants, émissions d'actions, d'obligations, etc. Ce que nous avons dit quand nous parlions des banques du Dauphiné et de l'Est s'applique intégralement aux banques du Sud-Ouest.

Lé résultat, nous l'avons sous les yeux : à Bordeaux, c'est Bassens, c'est la Souys, la Bastide. A Bayonne, ce sont les deux rives de l'Adour au Boucau; villes recouvertes d'usines et de cheminées au long panache de fumée. Bordeaux est actuellement un centre important d'ateliers, de constructions maritimes, d'entreprises de constructions et de réparations de matériel roulant, de forges et de fonderies, d'automobiles, etc.

Au point de vue commercial, les entreprises se sont également multipliées. Outre les sociétés coloniales, de conserves alimentaires et les sociétés vinicoles qui ont fait de tout temps la prospérité de Bordeaux, il existe des sociétés fabriquant des liqueurs et apéritifs, des entrepôts frigorifiques, des chocolateries, des pêcheries, etc., et nous n'aurions garde d'oublier toutes les entreprises intéressant l'éclairage et la force motrice, les mines et carrières, les produits chimiques et céramiques qui se sont extrêmement développés depuis quelque dix ans, les eaux, l'alimentation, les importations et exportations, etc.

Quel chemin parcouru et combien l'on peut se montrer

satisfait, quand on jette un coup d'œil en arrière, de voir le travail accompli et les résultats obtenus ! — mais, est-ce suffisant et avons-nous atteint dans notre Sud-Ouest le développement économique maximum ? Nous sommes loin de le penser et nous verrons plus loin les richesses encore inexploitées, toutes les possibilités d'expansion et de mises en valeurs qui attendent des compétences et surtout un programme d'ensemble ne laissant rien au hasard.

Nos banques ont été les premières à conduire et à aider ce développement magnifique. Pensent-elles avoir fait tout ce qu'elles devaient et pouvoir maintenant se reposer, la tâche accomplie ? Noblesse oblige ! Il reste encore tant à faire dans l'œuvre de reconstruction d'après guerre que certes, elles ne failliront pas au labeur qui les attend et les réclame.

Cependant, nous ne pouvons penser à l'ampleur du programme à réaliser sans nous demander si notre organisme bancaire régional répond actuellement à toutes les nécessités ; la disparition récente comme banques régionales des plus grosses firmes absorbées par des établissements de crédit, nous font douter que les banques locales de moindre envergure qui subsistent soient de taille à porter le fardeau. Il manque au Sud-Ouest une grande banque régionale, mais nous reviendrons sur ce sujet dans un autre chapitre.

Parmi nos banques locales qui ont contribué à développer le commerce et l'industrie de notre Sud-Ouest ¹, nous devons citer en premier lieu la « Banque de Bordeaux ».

La **Banque de Bordeaux** a été constituée le 21 septembre 1899 pour prendre la suite de la Maison Soula, de Trincaud La Tour, fondée en 1854. Le capital initial était de 12 millions de francs divisé en 24.000 actions de 500 francs.

1. Nous nous excusons ici de ne pouvoir donner des chiffres ; c'est que, pour notre région, nous ne connaissons pas de statistiques. Des conférences n'ont pas été faites, des brochures n'ont pas paru concernant les opérations faites par nos banques locales dans le Sud-Ouest comme dans le Dauphiné et dans l'Est. Cela tient surtout à ce que le développement de ces deux régions s'est fait brutalement et dans un sens unique, attirant de la sorte toutes les activités, toutes les intelligences scientifiques en même temps que pratiques, alors que notre Sud-Ouest s'est développé sans plan défini, un peu trop au petit bonheur.

En 1905, le capital a été porté de 12 à 16 millions et, en 1914, à 20 millions.

La Banque de Bordeaux avait, à Bordeaux même, trois bureaux de quartier, et possédait à Angoulême, Barbezieux, Bergerac, Blaye, Libourne, Limoges, Mont-de-Marsan, Royan, Sarlat, Sainte-Foy-la-Grande et Villeneuve-sur-Lot des agences auxquelles se rattachaient trente-cinq bureaux auxiliaires. C'était donc le type parfait de la banque régionale qui pouvait lutter par son importance avec les banques régionales de l'Est.

Faire l'historique de la Banque de Bordeaux serait raconter comment s'est fait le développement de notre contrée depuis ces vingt dernières années; c'est assez dire par là le rôle de première importance joué par cet établissement.

Pourquoi faut-il déplorer avec tous les hommes d'affaires bordelais, car nous avons souvent entendu le même jugement porté sur cette disparition, qu'un établissement de cette importance et dont l'existence est absolument nécessaire, se soit laissé absorber par le Crédit Commercial de France en 1919? Nous ne voulons ici faire le procès de personne, mais nous nous permettrons de regretter vivement que le fanion du régionalisme, qui avait été tenu si haut autrefois par le Conseil de cette banque, ait été trouvé trop lourd à faire flotter depuis la mort, survenue en 1915, de son président du Conseil et les perturbations économiques apportées par la guerre qui réclamaient un nouveau travail d'adaptation et une nouvelle série d'efforts et de prévoyance.

La **Société Bordelaise de Crédit Industriel et Commercial** est une filiale du Crédit Industriel et Commercial de Paris¹; mais cependant jouit d'une autonomie assez considérable pour qu'on puisse lui attribuer le caractère de banque locale. Banque locale et non régionale, car elle ne possède pas d'agences. Son capital, qui était primitivement de 5 millions,

1. Comme la Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts qui, elle, cependant, de par sa puissance propre, a su conserver le caractère du type de la Banque régionale.

est actuellement de 12.500.000 francs dont 5.625.000 francs non appelés, divisé en 25.000 actions de 500 francs. Cependant, elle s'occupe très peu de placements de titres d'actions ou d'obligations de sociétés locales, mais plutôt de grandes émissions par où l'on voit qu'elle tient de près à une grande banque parisienne.

Le **Crédit du Sud-Ouest** (ancienne Banque Samazeuilh) a, lui aussi, été absorbé par la Banque Nationale de Crédit. Avec ces disparitions, la Société Centrale des Banques de Province n'avait plus de représentant sur la place de Bordeaux; c'est pourquoi, avec son aide, la Banque Sazias, société en commandite, prit la forme anonyme en augmentant son capital sous la dénomination de **Banque Industrielle et Commerciale de la Gironde**. Le capital est de 4 millions et doit être augmenté incessamment. C'est actuellement à Bordeaux la seule banque locale sous la forme anonyme.

Nous ne citons que pour mémoire la **Banque Gomez Vaes** qui ne fait guère que des opérations d'escompte ou d'avances et pas ou très peu de titres.

Dans la région, nous avons la **Banque Viguerie, Dutournier**, à Pau; société en commandite qui, de 1 million, a porté son capital à 2 millions; **Estevenet, Prada et C^{ie}**, à Tarbes; **Pouyanne**, à Orthez; **Banque J. Gommès**, à Bayonne, ainsi que la **Banque Basque Américaine**, au capital de 2 millions, la **Banque Guilhot**, à Agen, avec agences à Condom, Tonneins et Nérac, toutes banques privées dont le rôle, dans leur rayon d'action, est extrêmement actif et utile, mais ne dépasse guère les alentours immédiats de leur ville.

Cependant, dans une région aussi étendue que le Sud-Ouest, les banques privées existantes sont certainement, par le nombre et l'importance, par trop minimales. Aussi, poussés par la nécessité, avons-nous assisté, pendant la guerre, à des créations de banques nouvelles, notamment à Bayonne. Bayonne, dont les industries se sont largement développées pendant la guerre, qui a vu naître, entre autres, de nombreuses entreprises créées par M. Plisson et son groupe, avait besoin

de banques susceptibles de suivre et d'aider les sociétés nouvellement créées. C'est ainsi que s'est fondé, en 1919, le **Crédit Basque** au capital de 5 millions et qui, présentement, est, avec la Banque Industrielle et Commerciale de la Gironde, la banque locale la plus importante du Sud-Ouest. Deux agences à Bagnères-de-Bigorre et Dax ont déjà été fondées.

Installé dans un pays extrêmement riche, où les grosses fortunes faites par des émigrés en Amérique revenus ensuite au pays natal sont très nombreuses, le Crédit Basque a devant lui d'énormes possibilités d'extension. Cependant, il faudrait prendre garde à un élément dangereux qui existe du fait même de l'abondance des capitaux. Une banque locale, par la nature de ses opérations, doit posséder des capitaux à long terme. Les dépôts à vue constitueraient donc un élément certain de faiblesse, s'ils étaient engagés dans des opérations de longue durée qui les immobiliseraient et ne permettraient plus ainsi le remboursement des dépôts effectués. Ce que nous disons ici est valable pour toutes les banques régionales et les banques d'affaires.

Il conviendra donc de faire naître le plus possible des dépôts à échéance lointaine et d'agir de telle sorte que les dépôts à vue ne s'élèveront qu'à des sommes relativement faibles représentant de l'argent en quête de placement à peu près immédiat, sommes devant être conservées constamment disponibles dans les caisses de la banque.

Ainsi donc, par la disparition des deux principales banques locales, notre région du Sud-Ouest ne paraît pas avoir présentement l'organisation bancaire qui lui est indispensable. La crise économique que nous subissons depuis près de dix-huit mois, en raréfiant les affaires et, par conséquent, en arrêtant les initiatives et les constitutions de sociétés nouvelles, a pu faire apparaître comme plus lointaine cette nécessité de posséder un organisme bancaire puissant; mais cette nécessité n'en existe pas moins et il convient, quant à nous, d'y songer dès à présent et de réunir les éléments voulus pour

prendre la place abandonnée comme banque régionale par la Banque de Bordeaux.

Nous venons d'étudier l'organisation actuelle des banques locales et régionales dans trois des plus riches régions de la France; mais il est intéressant de rechercher comment nos organismes bancaires régionaux sont parvenus à leur développement actuel et les moyens qu'ils ont employés pour y parvenir. Nous allons voir, dans le chapitre suivant, que la concentration a été le moyen le plus puissant qu'ils ont employé dans ce but.

Banque de Bordeaux

Cette banque a été constituée le 21 septembre 1899 pour prendre la suite de la Maison Soula, de Trincaud La Tour, fondée elle-même en 1854.

Le capital était de 12 millions, divisé en 4.000 actions de 500 francs. Ce capital a été porté de 16 millions, en 1905, à 20 millions, en 1914.

Le dividende a été deF.	27 50	de 1901 à 1905.
— — —	28 50	de 1906 à 1907.
— — —	27 »	de 1908 à 1909.
— — —	29 »	en 1910.
— — —	30 »	en 1911-1912-1913.

Pas de distribution en 1914, mais aussitôt l'alerte passée, le Conseil recommença à distribuer le dividende ainsi qu'il suit :

F. 15	» en 1914.
25	» en 1916.
27 50	en 1917.

Le cours des actions a été le suivant :

ANNÉES	PLUS HAUT	PLUS BAS
1906.....	579 »	495 »
1907.....	518 »	439 »
1908.....	462 »	417 »
1909.....	480 »	440 »
1910.....	505 »	449 50

La Banque de Bordeaux a constitué un réseau d'agences très important dans toute la région du Sud-Ouest. A Angoulême, en prenant la suite de la Maison Durandeaup; à Barbezieux, celle de l'ancienne Banque Deléchelle; à Blaye, l'ancienne Banque « Gilbert »; à Dax, Bergerac, Royan, Libourne, Limoges, Mont-de-Marsan, Sainte-Foy-la-Grande, Sarlat, Villeneuve-sur-Lot. De plus, elle possédait trente-huit bureaux auxiliaires et à Bordeaux trois bureaux de quartier.

Nous ne pouvons donner, faute de documents publiés, que des renseignements incomplets concernant le développement des affaires.

Le bilan se totalise à 45 millions de francs en 1909 et celui de 1910 à 50 millions pour un capital de 16 millions. En 1917, pour un capital de 20 millions, le bilan se totalise à plus de 101 millions et les réserves à 6.200.000 francs. Les comptes courants créditeurs s'élèvent à plus de 60 millions de francs en augmentation de 19 millions sur ceux portés au bilan de 1916.

Les bénéfices nets se sont élevés, en 1917, à 1.425.000 francs.

Voici quelques-unes des principales Sociétés régionales dont le service financier était assuré par la Banque de Bordeaux :

Chemins de fer départementaux de la Haute-Vienne;
Société d'Éclairage électrique de Bordeaux-Midi;
Compagnie Générale Électrique du Sud-Ouest;
Compagnie nouvelle d'Éclairage et Chauffage par le Gaz;
Compagnie d'Électricité du Sénégal;

Forces motrices de la Haute-Durance;
Société Métallurgique du Périgord;
Louvre de Bordeaux;
Compagnie bordelaise de Produits chimiques;
Établissements Argence, Tournier et C^{ie};
Établissements Dandicolle et Gaudin;
Produits Forestiers des Landes et du Sud-Ouest;
Comptoir Commercial et Agricole;
Tannerie Bordelaise;
Hôtels et Gorges du Tarn;
Carrières des Charentes et du Poitou;
Ciments d'Allas et de Marnac;
Société du Pont à Transbordeur de Bordeaux;
Société des Mines d'Étain de Tekkah;
Société des Dipang Mines;
Société des Travaux métalliques;
Compagnie Générale de l'Afrique française (Plantey);
Société des Habitations à bon marché;
Etc., etc.

CHAPITRE IV

Le mouvement de concentration dans les Banques locales et régionales

Le mouvement de concentration s'est effectué, en ce qui concerne les banques françaises, à peu près en même temps qu'en Allemagne. C'était, en effet, une nécessité absolue motivée par la concurrence de plus en plus active et le besoin de capitaux de plus en plus considérables. Les plus faibles devaient disparaître au profit des plus forts. Ils l'ont fait souvent en s'alliant par fusion avec eux. Cette concentration ne s'est pas, d'ailleurs, effectuée seulement dans la banque, mais également dans le commerce et l'industrie; condition inéluctable de vie dans un monde économique nouveau où de grosses entreprises seules pouvaient subsister et où les petites disparaissaient, éliminées parce que trop faibles.

Il est donc intéressant d'étudier ce mouvement, car il sera possible ainsi de dégager par l'ampleur toujours plus grande prise par lui la nécessité de suivre ses enseignements pour mettre sur pied un organisme fort et durable.

Le mouvement de concentration des banques en France a malheureusement été concomitant d'une centralisation toujours plus forte. Les nombreuses disparitions des banques locales absorbées par les établissements de crédit ont surtout apporté des capitaux nouveaux, non pas au siège régional qui n'était lui-même qu'une agence, mais au siège social, à Paris. Alors que la concentration bancaire était excellente en soi, rendue indispensable par la concentration dans le commerce et l'industrie, elle a été dans beaucoup de régions funeste parce qu'elle a attiré au profit de Paris tous les capi-

taux qui faisaient fructifier les entreprises de la région en éliminant, par absorption ou concurrence, les banques locales de quelque importance.

Aussi, en étudiant cette évolution, et en s'appuyant sur quelques exemples troublants¹, on peut se demander si ce mouvement de concentration s'effectue nécessairement au profit d'une centralisation outrancière, ou bien, si cette centralisation n'est que le résultat de courants momentanés correspondant à l'organisation définitive dans leur forme actuelle de nos établissements de crédit français. Nous le croyons, quant à nous, si du moins les esprits qui ont intérêt à voir cesser cet état de choses veulent bien ne pas laisser les événements aller leur train sans intervenir et lutter. Si une organisation naît et se précise, nous croyons fort possible d'assister à une concentration des banques locales s'arrêtant à la capitale de leur province et ne dépassant pas son cadre. Le caractère local de ces organismes bancaires deviendra régional, mais non national. Nous pourrions alors posséder de grandes banques régionales assez fortes pour aider dans tous leurs besoins les entreprises de la région, ne développant leurs moyens d'action que sur place et non au profit de la capitale en y installant tout d'abord une agence qui se mue rapidement en siège principal.

Cette concentration des banques locales s'est effectuée de deux façons, par la constitution de capitaux plus considérables et par la fusion de plusieurs organismes bancaires locaux en un organisme lui-même beaucoup plus fort et apte à répondre aux besoins économiques régionaux.

L'excellence de ce mouvement n'est pas niable.

Tout d'abord risques moins considérables. Les opérations concernant un territoire plus vaste et des affaires n'ayant que peu ou prou de rapports entre elles, les crises affectant telle ou telle branche de l'activité industrielle ou commerciale, pourront se trouver compensées par des conditions

1. Banque privée, Banque Nationale de Crédit, Société Marseillaise qui actuellement sont uniquement des Sociétés de crédit.

normales ou favorables dans les autres branches. On a assisté souvent à la disparition de banques locales dont les opérations avaient surtout rapport à une industrie déterminée, dans le cas de crise prolongée affectant cette industrie.

Également par des guichets plus nombreux, leurs moyens d'action sont étendus et la possibilité de trouver des capitaux plus considérables, suffisamment forts pour aider, dans tous leurs besoins, les entreprises régionales. Elles seront ainsi bien placées pour lutter avantageusement contre la concurrence, devant attirer par leur programme d'action toutes les activités du pays.

Le mouvement de concentration régional a commencé réellement en 1900 et il s'est affirmé dès 1906-1907 par une double opération : l'absorption des petites banques locales par les banques de la région plus importantes ; puis, par l'augmentation du capital de ces dernières.

Voici les détails que donne à ce dernier sujet M. Léon Barety ¹ :

« Les banques de province, dit-il, ne se sont pas contentées d'accroître leur influence par la création de succursales ou d'agences. Elles ont, en général, augmenté leur capital, afin de répondre aux exigences des affaires qu'elles entreprenaient, et cela prouve de leur part une activité que M. Saurel ² ne remarquait pas encore en 1901. »

Et M. Barety cite comme exemple des banques régionales, ayant ainsi augmenté leur capital en 1904 et 1907 et notamment dans cette dernière année :

Le Comptoir d'Escompte de Mulhouse, qui porte successivement son capital de 8.125.000 francs à 10 millions, en juin 1906, puis à 15 millions en septembre 1907 ;

La Caisse de Crédit de Nice, de 5 à 10 millions, en juin 1907 ;

La Banque de Bordeaux, de 12 à 16 millions ;

(Toutes deux absorbées depuis par le Crédit Commercial de France.)

1. *L'Évolution des banques locales en France et en Allemagne*, p. 112.

2. *Sociétés de crédit contre banques locales*. (Thèse Paris, 1901.)

La Société Nancéienne, de 30 à 60 millions, en 1908;

La Banque de Nancy, dont le capital avait déjà été élevé à 2 millions de francs, en mai 1907, décida, le 22 novembre de la même année, une nouvelle augmentation.

La Banque Privée de Lyon porta le sien, en 1907, de 10 à 20 millions. M. Barety voit dans cette augmentation de capital une des « formes de concentration ».

Pour 1913, M. Barety ¹ avait relevé les accroissements de capital d'un grand nombre de banques de province, conséquence de cette concentration dont il suivait le mouvement année par année. Citons-en quelques-unes :

Le Comptoir d'Escompte des Ardennes décida l'élévation de son capital de 25 à 30 millions;

Le Comptoir d'Escompte de Rouen porte le sien de 6 à 9 millions;

Le Crédit Havrais, de 8 à 12 millions;

La Banque Renauld, de Nancy, se transforme en Société anonyme et porte son capital de 20 à 40 millions;

La Société Bordelaise de Crédit et de Dépôts augmente à 12.500.000 francs son capital qui était de 5 millions;

La Banque Viguerie, Dutournier et C^{ie} de Pau, Société en commandite par actions, double son capital en le portant à 2 millions;

La Caisse Industrielle de Saint-Quentin double également le sien à 8 millions au lieu de 4.

Ce mouvement s'arrête naturellement pendant la guerre. Toutefois, en 1917, on voit la Banque du Dauphiné (Banque Thouvard Martin) porter son capital de 3 millions à 6 millions;

La Banque Charpenay et C^{ie}, de Grenoble, double également le sien à 10 millions. Le Crédit Nantais ² fait de même.

1. Les Banques de province françaises en 1913. (*France économique et financière*, 12 février 1916.)

2. Ancienne Banque Jules Rousselet et C^{ie}.

L'absorption des petites banques.

Nous avons dit plus haut que le mouvement de concentration des banques de province a revêtu une double forme : l'absorption des petites banques locales par de plus importantes banques de la région, et l'augmentation du capital social de ces dernières.

Procédant comme l'avaient fait les grands établissements de crédit, les banques importantes de province acquièrent le capital (actif et passif) et la clientèle des maisons locales de moindre envergure établies depuis plus ou moins longtemps dans des villes où elles désiraient fonder elles-mêmes des succursales ou des agences.

La Société Nancéienne a poursuivi ce programme comme nous l'avons dit précédemment.

Le Comptoir d'Escompte de Mulhouse a, en 1907, pris la suite de la maison de banque Parizot et C^{ie} à Plombières, laquelle possédait des bureaux à Bains, au Val d'Ajol, à Xertigny et à Saint-Loup.

De plus, poursuivant le développement de ses agences, il a, en novembre 1907, créé une succursale à Remiremont. Il avait auparavant, en avril, installé une succursale au Havre et en mai 1906, une autre à Belfort, et il possède des agences à Besançon, Colmar, Troyes et Saint-Dié.

On voit que pour lutter plus efficacement contre la concurrence des grandes maisons de banque parisiennes, les banques de province ont imité l'exemple que leur donnaient ces établissements. Elles ont, comme eux, installé des succursales ou des agences dont la plupart, toujours à l'imitation des grandes banques, ont purement et simplement fait disparaître, en les absorbant, de petites banques locales.

Nos banques régionales ne se sont pas contentées d'ouvrir des succursales dans les villes avoisinant plus ou moins leur siège social ; elles ont dépassé parfois le cercle de leur région.

C'est ainsi qu'en 1910, la Banque de Nancy créait une succursale dans le département du Gard, à Alais.

Si le Comptoir d'Escompte des Ardennes (l'ancienne banque bien connue Claude-Lafontaine, Prévost et C^{ie}) n'étendait pas trop loin de sa base son réseau d'agences, en créant en 1910 de nouvelles succursales à Revin, Rocroi, Hautes-Rivières et Maubert-Fontaine, le Comptoir d'Escompte de Mulhouse, par contre, débordait jusqu'à Lyon, et de là, à Marseille.

« Le Comptoir d'Escompte de Mulhouse, déjà installé à Lyon, a créé, en septembre 1910, une succursale à Marseille, en prenant dans la métropole commerciale de la Méditerranée la suite de la vieille maison Couve et C^{ie}, dont la création remonte à 1836, et de la Maison F. Abram et C^{ie}. Des agences ont été également ouvertes à Villefranche (Rhône), Avallon, Salon, Senones et Bruyères. (Ces diverses créations constituent au Comptoir d'Escompte de Mulhouse un vaste réseau, comprenant 14 succursales, 25 agences, 8 bureaux hebdomadaires, réseau qui s'accroîtra encore, sans aucun doute.)¹ »

Cependant, trois ans plus tard, en 1913, le « Comptoir d'Escompte de Mulhouse » cédait en bloc, à la Banque Nationale de Crédit, toutes ses succursales, agences et bureaux en France, soit près de 90 guichets, préférant reprendre son caractère régional et limiter son action à l'Alsace-Lorraine.

En le constatant dans le numéro du 12 février 1916 de *La France économique et financière*, dans laquelle il suit le mouvement des banques régionales, M. Baréty ajoutait que la Banque Nationale de Crédit avait, dès ses débuts, élargi son moyen d'action. Dans le Midi, elle reprenait les agences de la Banque du Midi, ajoutant ainsi à ses succursales les sièges importants de : Toulouse, Carcassonne, Narbonne, Perpignan et Lésignan. Dans la même région, elle ouvrait

1. Les banques de province françaises. (*La France économique et financière*, 24 février 1912.)

aussi une agence à Béziers. Elle en ouvrait également dans le Nord, à Roubaix, Tourcoing et Arras. Enfin, dans l'Est, à Montbéliard, elle reprenait la suite de la Banque Jolidon dont elle rattachait le siège à sa succursale de Belfort. En y comprenant ses bureaux hebdomadaires, la Banque Nationale de Crédit se constituait ainsi en peu de temps un réseau de 112 succursales, agences et bureaux étroitement rattachés au siège social à Paris, ce qui en fait, en somme, un établissement similaire au Crédit Lyonnais et au Comptoir d'Escompte.

Il en est de même de la Société Marseillaise qui, primitivement localisée à Marseille, a créé à Paris une succursale qui est devenue le siège principal de cet établissement. On ne peut donc compter ces deux grandes maisons de crédit au nombre des banques régionales.

Mais la Société Nancéienne est demeurée une véritable banque de province, tout en augmentant le nombre de ses sièges secondaires. En janvier 1910, elle reprenait la suite des affaires de la Banque Frédéric Le Conte et Fils, de Châlons-sur-Marne et de Vitry-le-François. Un peu auparavant, elle avait absorbé plusieurs petites banques privées, de Charleville, de Pont-à-Mousson, de Saint-Dié et de Longwy. Poursuivant son programme d'extension, elle crée, la même année, une agence à Reims. Enfin, à Nancy même, elle prenait la place du Comptoir d'Escompte de Nancy.

La déclaration de guerre, on le comprend sans peine, arrête ses acquisitions. Mais elles s'étaient poursuivies avec une assez grande activité durant le premier semestre de 1914. Dans cette courte période, eut lieu la transformation en agences du Comptoir d'Escompte de la Sarthe, de la Banque J. Joly et C^{te} de Lude, et de la Banque Jules Brizard, établie depuis plus de trente ans, à Nogent-le-Rotrou.

De son côté, le Crédit du Nord¹, qui reprenait à Corbie, dans la Somme, la suite des affaires d'une ancienne maison de cette localité, la Banque Eugène Boullet, ouvrait un

1. Le Crédit du Nord, qui possède à Bordeaux une agence, prend de plus en plus le caractère d'une Société de Crédit.

comptoir à Lillers (Pas-de-Calais) au début d'avril. En janvier, le Crédit de l'Ouest avait établi une succursale à Laval (Mayenne), de même que la Banque du Centre installait une agence à Orléans.

La guerre n'était pas encore terminée que l'activité commerciale, industrielle et financière reprenait dans notre pays. 1917, qui fut l'année de l'intervention des États-Unis et qui marqua ainsi la fin des espoirs allemands dans l'issue de la lutte, vit la reprise du mouvement de concentration des banques régionales par l'absorption des petites banques locales.

La Banque Privée a absorbé le Comptoir Alix Julien de Béziers, et elle s'est installée à Nantes, centre industriel considérable, dont le développement s'est encore affirmé depuis la guerre. Mais par ce développement, la Banque Privée s'éloigne de son centre régional d'activité et, par ses très nombreuses agences, tend à devenir comme la Banque Nationale de Crédit, un établissement de crédit.

Quant à la Société Nancéienne, si elle n'a pas acquis, que nous sachions, de nouvelles banques locales au cours de l'année 1917, elle installait un bureau à Paris, imitant en cela l'exemple de plusieurs banques de province dont l'importance s'était accrue considérablement et qui, poussées par le désir de participer aux affaires bancaires qui se traitaient avec ampleur dans la capitale, y étaient venues installer une succursale.

Ici, nous voudrions faire observer qu'en transportant à Paris leur siège social ou en y ouvrant un bureau destiné, dans la pensée de leurs dirigeants, à prendre une importance presque égale, sinon plus grande même, que la maison-mère, les banques régionales sortent de leur cadre naturel. Installées dans la capitale, à proximité du groupement dispensateur des participations aux grandes émissions, d'autant plus rémunératrices pour les banquiers qu'elles offrent moins de sécurité à l'épargne, les banques de province peuvent être tentées de prendre leur part de ce genre d'affaires et s'éloigneront ainsi de leur but primitif et de leur rôle naturel. L'argent

qu'elles demanderont à leur clientèle de placer en valeurs exotiques, emprunts de petits États et même de provinces d'États extra-européens, — actions de chemins de fer de pays encore inorganisés ou de mines problématiques, — cet argent manquera pour aider au lancement ou au développement d'industries de caractère régional ou local.

Ce danger est d'autant plus à redouter que les banques de province ainsi installées à Paris tendent à devenir de plus en plus des banques de dépôts. Et alors se pose pour elles ce dilemme : ou elles n'utiliseront ces dépôts que pour des opérations à court terme et ne pourront, par conséquent, venir utilement en aide à l'industrie et au commerce qui ont besoin de prêts à long terme, ou, fidèles à leur mission originelle, elles ne réaliseront pas des bénéfices en rapport avec l'importance de leur capital social et courront en outre le risque de ne pouvoir faire face, en cas de crise financière et de panique des clients, à des demandes subites de retraits de fonds.

Mais, même, en écartant ce dernier danger, il n'en reste pas moins que les banques de province devenues banques parisiennes dans une mesure aussi appréciable, ne rendront plus aux affaires locales les services qu'elles leur rendaient auparavant. Nous croyons qu'il est utile d'installer à Paris un bureau, mais son activité devrait se borner à représenter la banque régionale, à faciliter certaines affaires, à tenir au courant le siège social de ce qui se passe à Paris, à surveiller l'exécution des ordres de bourse, etc., mais non à prendre de l'extension et à faire des affaires. L'agence de Paris de la Banque de Bordeaux se bornait autrefois à ce rôle.

Le danger que nous signalons ici, M. Léon Barety l'entre-voyait aussi, quand il terminait par ces lignes son article de la *France économique et financière* du 20 septembre 1919 :

« Puisse cette politique (de concentration incessante) ne pas dépasser le cadre de nos régions économiques et puissent nos banques continuer chacune dans son cadre à donner à

notre industrie et à notre commerce l'appui dont ces derniers auront plus besoin que jamais. »

Voici quelques exemples de la marche ascendante parallèle du capital, d'une part, et des dépôts et comptes créditeurs, d'autre part, de quelques-unes des banques régionales dont nous nous occupons : nous n'avons pas fait figurer dans le tableau ci-dessous l'année 1915 parce que le montant des dépôts et comptes créditeurs a pu être influencé dans une mesure sensible par les placements du public, en emprunt 5 0/0 de la Défense Nationale émis en novembre 1915. Pour une raison analogue, l'année 1914 n'y figure pas non plus.

Ce tableau est révélateur de la tendance qu'ont les banques de province à se transformer en sociétés de dépôts au fur et à mesure qu'elles accroissent le nombre de leurs succursales ou de leurs agences, et surtout à partir du moment où elles installent un siège à Paris. Cet exemple est particulièrement sensible en ce qui touche la Banque Privée de Lyon-Marseille. Tandis que le coefficient d'accroissement de son capital de 1909 à 1917 est de 2 1/2, celui des dépôts est de 3,83. La guerre même n'a pu arrêter ce mouvement ascendant, car nous voyons le compte « dépôts » passer successivement de 48 millions en 1909, à 72 millions l'année suivante, à 90 millions 1/2 en 1913 pour atteindre 113 millions en 1916 et 184 millions en 1917.

Il nous paraît qu'il y a une rupture d'équilibre tout à fait fâcheuse. L'inflation du compte « dépôts » est de nature à inciter nos banques régionales à entreprendre des opérations qui, à notre avis, ne rentreront pas dans le cadre des affaires propres aux banques de province. Elle est aussi de nature à leur faire perdre leur caractère primitif, ce qui devient extrêmement fâcheux pour l'industrie locale.

C'est pourquoi nous nous rallions pleinement à l'opinion exprimée par M. Germain Martin, professeur à la Faculté de Droit de Paris, quand il disait, le 5 février 1920, dans une conférence faite à la Sorbonne :

« Il faut souhaiter de tout cœur que la banque locale ¹ ne disparaisse point !... Est-ce que dans quelques années ces établissements, qui ont déjà de 150 à 170 succursales, s'intéresseront encore aux affaires locales ? On peut avoir quelques doutes à cet égard et se demander si, pour l'évolution de demain, nous allons connaître uniquement la forme de grandes sociétés anonymes ou si la banque régionale subsistera encore. »

La double condition que doit remplir aujourd'hui la banque de province pour rendre à sa clientèle les services que celle-ci est en droit d'attendre d'elle, consiste à garder son caractère régional et à avoir en même temps un point de liaison avec Paris, le grand marché financier régulateur de France.

Ce point de liaison, on crut d'abord l'avoir trouvé dans le Syndicat des Banquiers des Départements, groupement professionnel, puis dans la Société Centrale des Banques de Province. Nous allons étudier cette question ; ensuite, nous consacrerons un chapitre sur le rôle que peuvent jouer les banques locales et régionales dans le crédit à l'exportation. Nous aurons ainsi parcouru le cycle des services qu'elles rendent et qu'elles sont appelées à rendre d'une façon encore plus efficace si une organisation rationnelle intervient enfin entre elles. Il nous sera facile ensuite d'essayer de décrire le type d'une grande banque régionale telle qu'elle nous paraît devoir être dans l'économie d'après guerre.

1. M. Germain Martin englobait dans les qualificatifs de « banque locale » les maisons établies dans une seule ville et celles à succursales ou agences en tant qu'elles ne fonctionnent qu'en province, se bornant à n'avoir que des « relations » avec certaines grandes banques parisiennes.

	1909	1910	1913	1916	1917
	En millions de francs				
Banque de Bordeaux :					
Capital nominal	16 »	16 »	16 »	20 »	20 »
— versé	16 »	16 »	16 »	20 »	20 »
Dépôts et comptes créditeurs.	16,8	19,8	19 »	41,3	60,3
Banque Privée :					
Capital nominal	20 »	20 »	50 »	50 »	50 »
— versé	17 »	20 »	50 »	50 »	50 »
Dépôts et comptes créditeurs.	48 »	72 »	90,6	113,6	184 »
Banque de Nancy.					
Capital nominal	5 »	5 »	10 »	10 »	10 »
— versé	1,2	2 »	4,5	»	»
Dépôts et comptes créditeurs.	2,7	3,8	7,8	»	»
Comptoir d'Escompte de la Sarthe :					
Capital nominal	1 »	1 »	1,5	1,5	1,5
— versé	1 »	1 »	1,5	1,5	1,5
Dépôts et comptes créditeurs.	2,6	3,2	4,1	5,2	6,8
Comptoir d'Escompte de Fougères :					
Capital nominal	1 »	1 »	1 »	1 »	1 »
— versé	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5
Dépôts et comptes créditeurs.	3 »	3,8	3,3	2,9	2,9
Société Nancéienne :					
Capital nominal	50 »	60 »	100 »	50 »	50 »
— versé	12,5	15 »	25 »	50 »	50 »
Dépôts et comptes créditeurs.	82 »	95 »	150,2	84 »	90,40

CHAPITRE V

Un lien commun entre les Banques locales ; “ La Société centrale des Banques de Province ”

La concurrence de plus en plus acharnée faite par les sociétés de crédit aux banques locales avait condamné la plus grande partie de ces dernières à vivoter ou à disparaître. Cependant, certaines dont les assises étaient solides, les fondements mieux établis, la clientèle plus fidèle, purent résister, mais en s'adaptant aux conditions nouvelles. Par l'abaissement continu du taux de l'escompte, il n'était plus possible aux banquiers locaux de tenir tête aux Sociétés de crédit. Or, la plupart d'entre eux étaient principalement des escompteurs ; il fallait donc ou se livrer à des opérations nouvelles ou disparaître. Beaucoup le comprirent, mais éloignés, sans appui, sans renseignements, leurs efforts ne pouvaient qu'être vains. C'est pourquoi, ils eurent l'idée de se réunir, de faire bloc et de s'entr'aider.

Ce fut, tout d'abord, le Syndicat des Banquiers des Départements. Les statuts de ce syndicat répondaient assez au besoin de fédération, s'il nous est permis d'employer ce terme, que ressentaient les banques de province, conscientes du danger de leur isolement, en face du groupement des grandes banques parisiennes chaque fois que se présentait l'occasion de traiter en commun quelque grosse affaire lucrative.

Mais, ainsi entendu, le Syndicat ne constituait, en réalité, qu'un bureau de renseignements, et les nécessités de la lutte ainsi que les nouvelles conditions économiques exigeaient un lien plus étroit, un organe d'exécution, des mesures propres à assurer une action commune des banques régionales dans

certains cas donnés. Ce lien, cet organe commun, les banques le trouvèrent ou crurent pendant quelque temps l'avoir trouvé dans la « Société Centrale des Banques de Province ».

Nous avons prononcé tantôt le mot de « fédération » en parlant du besoin de rapprochement qui se fait sentir dans nos banques de province.

Pour pouvoir, à la fois, sauvegarder leurs intérêts menacés par la concurrence des grands établissements de crédit, et servir, plus efficacement encore que par le passé, l'industrie et le commerce français, surtout en matière d'exportation, nos banques de province doivent cesser de s'ignorer respectivement et, pour cela, créer entre elles un lien commun.

Ce lien commun a été envisagé de deux façons différentes. Les uns ont préconisé l'institution d'une sorte de banque centrale, ayant son siège à Paris, avec ou sans succursales propres, et qui servirait d'intermédiaire entre les banques de province adhérentes et le monde financier, industriel et commercial. Les autres ont poussé à la création de banques « corporatives » telles que la « Caisse corporative d'Escompte et de Crédit », organe bancaire du commerce en gros des vins et spiritueux français.

C'est l'opinion formulée par M. Paul Franck dans son troisième article de la *Petite Gironde*, sur la question des banques régionales ¹.

« Par cette forme de crédit, disait-il, qui est celle de l'avenir, les avances consenties aux confrères dont on connaît l'expérience et la valeur augmentent le patrimoine de tous. Ainsi est-on arrivé par cette coopération financière, réduisant au minimum les frais, à obtenir 2 1/4 0/0 des dépôts à vue; à concentrer sur Paris, à meilleur compte, le papier des diverses places, à augmenter sans cesse les sûretés et les surfaces pour obtenir de la Banque de France des conditions meilleures.

» Demain, ce sera le tour des viticulteurs qui éviteront

1. La réorganisation des banques. (*Petite Gironde* du 12 septembre 1916.)

ainsi les formidables fluctuations de cours auxquelles le commerce honnête n'a aucun intérêt. Demain, ce sera le tour de l'alimentation, du bâtiment, des grandes branches de l'activité nationale qui se mettront courageusement à l'œuvre. »

Cette perspective est fort belle et séduisante, en théorie, mais sa mise en pratique pourrait réserver de graves mécomptes aux banques uniquement corporatives. Si un semblable organe bancaire des viticulteurs avait existé lors de la fameuse crise de la mévente des vins, où nos vignerons du Midi suppliaient le pouvoir central de prendre des mesures pour qu'il leur fût possible de vendre leur vin ordinaire 20 francs l'hectolitre (« le vin à vingt », disaient MM. Ferroul et Marcelin Albert), que fût-il advenu des capitaux investis par le public? Comment les eût-il fait rentrer, dans ce moment d'appauvrissement général des débiteurs?

Qu'on se rappelle la situation critique dans laquelle se trouvèrent à l'apparition du phylloxera, en 1868-1869, les banques locales qui avaient pour principale clientèle les vignerons et les marchands de vins en gros de l'Hérault, du Gard et de Vaucluse, pour ne parler que de ces départements où les crus quelque peu connus sont rares et où la vigne donne surtout des vins de commerce?

En matière bancaire, il est un principe qu'il ne faut pas perdre de vue : la division des risques. Nous avons cité, à ce sujet, l'opinion émise par M. Jean Buffet, dans sa conférence sur la « Politique bancaire » où il disait :

« Un des principes essentiels du fonctionnement des banques réside dans la division des risques, division par le nombre, division par la variété de leur clientèle. Il est à l'encontre même des *crédits professionnels*. »

Les banques corporatives dont M. Paul Franck souhaite la formation manquent d'un de ces éléments de sécurité,

la division des risques par la diversité de la clientèle. Elles pourraient, tout au plus, soutenir dans un moment difficile quelques clients isolés, mais elles seraient dans l'impossibilité absolue de faire face aux difficultés nées d'une crise générale quelque peu prolongée. Nous voulons cependant retenir de ce projet l'idée de fédération que tout le monde désire parce qu'indispensable.

Reste alors le moyen de l'organe central commun aux banques régionales. Ce moyen, avons-nous dit, peut se concevoir de deux façons : une banque centrale proprement dite, telle que la « Société Centrale des Banques de Province », ou un simple bureau central de ces mêmes banques.

C'est le premier de ces deux moyens qui a été seul mis en pratique jusqu'à présent, sous la forme d'une Société Centrale de nos banques de province.

On a vu qu'en 1899, sur l'initiative d'un membre du Syndicat d'émissions des Banques de Départements, ce groupement s'était transformé et était devenu le Syndicat des Banques de Province, qui devait être en même temps un bureau de renseignements et d'études des affaires rentrant dans le domaine des opérations de banque, un office de participations aux émissions de titres.

Ce Syndicat rendit des services à ses adhérents, et de ce fait, prit rapidement une assez grande extension. C'est alors que les hommes qui étaient à sa tête résolurent, en vue d'amplifier encore son action, de le transformer une fois de plus et d'en faire une Société anonyme, traitant avec l'État, les villes, les grandes Sociétés, pour le compte des banques affiliées.

Cette création fut réalisée en 1908. Mais, trois ans après, on liquida la Société pour y substituer un nouvel organisme, lequel, du reste, existait depuis 1904 sous une autre forme, et avait à sa tête M. Achille Adam; nous voulons parler de la Société Centrale des Banques de Province. On fit de cette banque une Société anonyme dont les apports furent faits par M. Achille Adam, en tant que président de la pré-

cédente Société Centrale, par M. Jean Buffet, président de la Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts, et M. Émile de Trincaud La Tour, vice-président de la Banque de Bordeaux, agissant, tous deux, comme délégués du Conseil d'administration de ladite Société Centrale à transformer en Société anonyme.

Le capital de la Société qui était de 50 millions, puis de 100 millions, a été finalement porté à 200 millions et divisé en 400.000 actions de 500 francs chacune, toutes émises en espèces, et divisées en deux catégories : A et B.

La différence qui existe entre les actions A et les actions B consiste en ce que les premières sont nominatives et donnent à leurs porteurs une voix par action. Elles sont réservées uniquement aux banquiers, membres de la Société Centrale. Les actions B sont nominatives jusqu'après leur libération, mais pourront, à partir de ce moment, devenir au porteur, au choix de l'actionnaire. Elles ont droit à une voix par 10 actions, maximum 1.000 voix ¹.

La Société Centrale se proposait de faire directement ou en participation pour elle-même ou pour le compte de tiers, et spécialement pour le compte des membres du Syndicat des Banques de Province, *en France et à l'étranger*, toutes opérations financières, avec tous particuliers, États, villes, départements, sociétés, banquiers et administrations publiques ou privées;

Toutes souscriptions, toutes soumissions, tous achats et ventes, tous placements de *titres de rentes, d'effets publics*, d'actions, d'obligations ou autres titres de Sociétés industrielles, financières, civiles et commerciales;

Toutes participations dans tous syndicats de garantie constitués par des émissions publiques ou autres, ainsi que toutes participations dans toutes constitutions de sociétés.

Par les mots que nous avons soulignés, on voit tout de suite que la Société Centrale des Banques de Province n'en-

1. On sait qu'après les déboires de la Société Centrale, le Conseil a décidé l'appel du deuxième quart qui devait être versé avant le 5 août 1921.

tendait pas borner son rôle à n'être qu'un agent d'exécution des banques locales et régionales pour l'accomplissement en commun par toutes ou un certain nombre d'entre elles de grandes opérations de crédit à l'industrie et au commerce. Elle prétendait jouer elle-même le rôle de banque indépendante opérant pour son propre compte. Ce n'étaient pas seulement des intérêts commerciaux ou industriels français, des entreprises françaises d'un caractère régional, ou interrégional, qu'elle voulait aider à servir; c'était une participation dans les grandes émissions lancées de Paris qu'elle avait en vue.

Que signifient, en effet, les expressions « toutes opérations financières avec tous États, villes, départements... » « tous placements de titres de rentes... » sinon le placement, dans la clientèle d'emprunts communaux, départementaux, nationaux, et même, puisque le mot États est au pluriel, d'emprunts de pays étrangers? Or, tout argent obtenu du capitaliste ou de l'épargne, pour une émission de rentes, est un argent dont les entreprises industrielles sont privées.

Passé encore pour les emprunts communaux ou départementaux, lorsque le produit en est affecté à des travaux dont le commerce local ou régional peut tirer un profit même indirect; mais le drainage des capitaux français, au profit d'un État étranger ou d'un chemin de fer, d'un port non français, c'est tout le contraire de l'œuvre assignée aux banques régionales.

La Société Centrale a insensiblement glissé vers des opérations qui, pour ne pas être au sens strict antistatutaires, étaient complètement en dehors du cadre qui lui avait été assigné. La guerre avec ses soubresauts, et surtout les immenses appétits de gains qu'elle a fait germer dans l'esprit de beaucoup, devait entraîner définitivement les dirigeants de la banque vers les opérations ordinaires des sociétés de crédit, en faisant passer au second plan la préoccupation des services pour lesquels elle avait cependant été créée. Engagée sur ce terrain, la Société Centrale devenait une banque

ordinaire, et nous ne ferons pas ici son procès. Cela nous serait trop facile, étant donnée la situation précaire dans laquelle elle se trouve, que tout le monde connaît. Actuellement, il ne faut plus compter sur elle pour remplir le rôle qu'on lui avait assigné. Si elle se renfloue par l'appel du deuxième quart appelé sur ses actions — ce qu'il faut d'ailleurs souhaiter, dans l'intérêt général — la Société Centrale ne pourra subsister qu'en tant que Société de Crédit, et les banquiers adhérents devront, s'ils veulent véritablement être groupés et forts, mettre sur pied un autre projet.

Nous nous permettons de le regretter sincèrement. C'est un retard dont le préjudice sera certainement considérable en ce qui concerne l'œuvre économique d'après guerre. Mais cet intérêt général a-t-il vraiment été pris en considération et les avertissements reposant sur des bases certaines ont-ils été seulement retenus par ceux qui avaient la charge de la direction de cette banque?

Nous nous excusons de citer dans cet ouvrage des passages d'une conférence ¹ que nous avons faite à la Faculté de Droit à Bordeaux. Nous nous exprimions ainsi en 1916, où tout pouvait être encore sauvé si les pilotes avaient bien voulu redresser la barre :

En 1914, il y avait plus de 530 banquiers, membres du Syndicat, formant 1.700 guichets; groupement formidable dont le capital social s'élevait à plus de 1 milliard et demi et qui, de 1906 à 1911, avait consenti plus de 4 milliards de découvert en banque ou en commandite.

Le résultat obtenu avait donc dépassé les espérances des créateurs de ce nouvel organisme, et si, ces derniers temps, la Société Centrale s'est laissé subjugué par le flux séducteur qui entraînait les banques vers les grandes émissions de fonds étrangers et eut à subir de lourds déboires, c'est surtout en plus peut-être d'une nécessité du moment, certainement passagère, un coup de barre à faux donné dans la direction de

1. Conférence faite à la Faculté de Droit de Bordeaux, le 29 mars 1916
« *Le Crédit à l'exportation, son passé, son avenir.* »

sa politique. Créée spécialement en vue de réunir les efforts des banquiers de province et les rendre, de ce fait, plus puissants, la Société Centrale se doit de continuer à jouer ce rôle de trait d'union; tâche noble s'il en fut et qui sera pour elle la source de bénéfices importants et d'une prospérité certaine.

Actuellement, l'organisme est sans vie, l'organisme est mort; il faut certainement le remplacer, en tenant compte de l'excellence de l'idée qui avait présidé à sa création et surtout des écueils et des erreurs commises.

Aujourd'hui, la Société Centrale ne peut plus rendre de services aux banques de province, et son rôle de trait d'union est à jamais fini, car son crédit a définitivement sombré dans la tourmente.

Faut-il essayer de fonder un organisme semblable avec des personnalités nouvelles ou bien est-il préférable, en conservant l'idée en soi excellente qui avait présidé à sa constitution, de mettre sur pied un organisme différent?

La guerre, nous le savons, par les énormes appétits qu'elle a fait naître et la révolution économique qu'elle a créée, a détruit l'harmonie de bien des choses. La Société Centrale a voulu, en tentant des affaires qui dépassaient son objet, avoir sa part des énormes bénéfices que les autres banques amassaient. Toutefois, il est certain que son énorme capital a obligé souvent ses dirigeants à chercher les gros profits leur permettant de faire face aux frais généraux considérables de l'affaire et de rétribuer les capitaux engagés tout en assurant un dividende aux actionnaires. Il ne faut donc peut-être pas rendre uniquement responsables ses directeurs d'avoir participé à des affaires n'ayant aucun rapport avec l'objet qui aurait dû uniquement lui être assigné, c'est-à-dire d'être le trait d'union des banques de province et leur représentant à Paris. La faute initiale commise doit être cherchée dans son objet social statutaire que l'on n'avait pas su suffisamment restreindre.

Bien entendu, nous ne voulons nullement par ce qui précède chercher à défendre ses administrateurs. Mise sur le

pied des autres établissements bancaires, la Société Centrale n'a pas su limiter ses risques; et du fait d'une gestion trop hasardeuse, n'a pu, au moment de la crise, faire face aux difficultés. Mais ceci est complètement en dehors de la critique que nous adressons à l'objet trop étendu qui lui avait été assigné par ses fondateurs.

Nous croyons donc que le programme qu'on doit prévoir devra consister non pas dans la création d'une nouvelle banque, qui perdrait bien vite son caractère spécial pour acquérir l'autonomie la plus complète, mais dans la création d'un bureau central qui ne pourrait pas entreprendre lui-même des affaires particulières.

L'organisation des banques locales dans le cadre de la région comporte dans la pratique la constitution de bureaux d'études. Ces bureaux, composés de compétences appartenant à toutes les branches de l'activité économique, étudieraient les affaires nouvelles à créer. L'organisme central parisien serait le siège de ces bureaux d'études qu'il mettrait à la disposition des banques pour étudier les dossiers qui leur seraient soumis. Il représenterait, en outre, les intérêts des banques locales dans la capitale, auprès des consortiums financiers et des lanceurs d'affaires, afin de pouvoir faire participer les banques locales, avec le maximum d'avantages, aux grandes émissions. Il servirait enfin de chambre de compensations entre les banques de province, en ce qui concerne leur papier commercial. Un service de renseignements très complets serait créé qui tiendrait, par l'intermédiaire d'un organe financier périodique, tous les banquiers de province au courant des affaires intéressantes de la capitale.

Nous voyons donc cet organisme central constitué avec un faible capital. De la sorte, point ne serait besoin de faire de gros bénéfices pour distribuer des dividendes. Les frais généraux seraient couverts par une cotisation fixe des banquiers, membres du syndicat, par une somme payée à l'occasion de renseignements ou d'études spécialement demandées

et par des commissions prélevées sur les participations dans les grandes affaires lancées à Paris et intéressant la France entière.

En limitant ainsi strictement son activité, il ne pourrait guère être possible de retomber dans les errements qui ont amené la Société Centrale à ne plus pouvoir remplir le rôle pour lequel elle avait été spécialement créée¹.

1. Nous apprenons que la Société Centrale peut être définitivement sauvée et que, pour revenir à sa première formule, il serait fait une plus grande place aux banquiers de province dans son Conseil d'administration. Le président du Conseil, M. Dumont, ayant l'intention de résigner ses fonctions, serait pris, paraît-il, parmi des personnalités de la province. Tout en applaudissant à ce sauvetage et au retour au principe initial qui avait engendré la création de la Société Centrale, nous n'en maintenons pas moins notre point de vue. Le capital de la Société Centrale sera beaucoup trop considérable pour qu'elle reste simplement dans son rôle de trait d'union, et nous craignons que tôt ou tard elle ne soit obligée, pour rémunérer son énorme capital, de se lancer dans des opérations qu'elle devrait au contraire éviter avec soin.

CHAPITRE VI

Les Banques régionales et le commerce d'exportation

Le rôle des banques locales et régionales s'est-il restreint à aider le commerce et l'industrie de leurs régions respectives sans s'occuper des affaires qui se dénouaient dans les pays lointains?

Ce serait mal connaître leur façon d'agir auprès de leurs clients que de penser que les difficultés inhérentes à ce genre d'opérations aient pu les en éloigner. La banque régionale a surtout distribué du crédit personnel. Telle ou telle personne connue et appréciée d'elle a toujours pu trouver l'appui qu'elle réclamait, et ce en vertu de ses qualités propres. Peu important, par conséquent, que le crédit demandé le fût pour une opération qui s'effectuait sur place ou à l'étranger. La nature de l'affaire et le lieu où elle devait se terminer n'intervenaient que secondairement dans la décision prise par la banque.

Aussi peut-on affirmer que le commerce d'exportation a été aidé et soutenu de la même façon que le commerce régional par les banques de province.

Seules, des difficultés inhérentes à la nature de ce crédit à très long terme ont pu parfois obliger ces établissements, par suite du manque de disponibilités assez considérables, à mesurer à la limite de leurs forces l'appui promis.

Dans la conférence dont nous avons parlé précédemment et où nous nous étions donné pour but d'étudier le crédit à l'exportation, son passé, son avenir, nous avons été amené, après avoir étudié le rôle joué par la Banque de France, les

sociétés de crédit¹ et les banques coloniales, à conclure que seules les banques locales et régionales avaient répondu à l'appel de nos exportateurs, malgré certaines infériorités résultant de leurs faibles disponibilités.

Ici, nous voyons enfin une porte s'ouvrir devant l'exportateur en quête d'escompte de son papier sur l'étranger ou d'avances de sommes indispensables pour mener à bien son négoce. Nos banques locales sont déjà familiarisées de longue date avec ce genre d'opérations, la manière de les traiter, les renseignements et garanties dont il est plus que jamais nécessaire de s'entourer. Une connaissance aussi approfondie du commerce en général et de ses besoins devait les engager certainement à pratiquer le crédit à l'exportation.

Cependant, plusieurs faits viennent amoindrir leur esprit d'initiative et leur bonne volonté manifeste en cette matière : le premier de ces faits se trouve dans l'insuffisance de leurs disponibilités. Les banques locales sont, en effet, pour la plupart des moyennes et petites entreprises qui ne peuvent se comparer par la puissance des capitaux ou de leur crédit aux grands établissements de crédit. Ceux-ci, avec leur capital social, leurs réserves et les dépôts des particuliers, ont des disponibilités s'élevant à des milliards. Les banquiers locaux, au contraire, n'ont qu'un capital beaucoup plus restreint et les dépôts des particuliers n'apportent pas un gros appoint dans les sommes dont ces banques peuvent disposer, ce qui les empêche d'avoir l'envergure et la force capitaliste des grands établissements financiers.

Le deuxième fait réside en ce que les banques locales et régionales ne sont pas suffisamment connues à l'étranger. Ici encore il existe une différence marquée entre nos grands établissements et les banques locales. Les premiers possèdent

1. En 1914, dit M. de Pianelli, dans la Réforme bancaire et la Renaissance nationale (*Journal des Banques*, 7 avril 1918), les six grandes banques allemandes consacrèrent 5 milliards à créditer les industries et les entreprises allemandes à l'étranger, alors que nos quatre grands établissements de crédit n'accordaient au travail français à l'étranger que la très modeste somme de 372 millions.

des succursales au dehors et à leur défaut une réputation qui leur permet de bénéficier eux-mêmes de tous les avantages du crédit. Dans quelques pays que l'on se trouve, aucune banque ne refusera une acceptation du Crédit Lyonnais ou du Comptoir d'Escompte, connus du monde entier; mais fera-t-elle la même chose s'il s'agit d'un banquier privé dont la renommée ne dépasse pas sa région ou la France?

Là encore existe une difficulté très grave qui met en infériorité manifeste nos banquiers locaux et les oblige à passer par l'intermédiaire d'autres banques pour leur emprunter leur crédit. Enfin, il est regrettable que nos banques ne possèdent pas de filiales dans les pays étrangers avec lesquels leur clientèle habituelle est en relations d'affaires. Cette représentation dans les pays d'outre-mer est cependant absolument nécessaire, si l'on veut que le concours apporté à notre commerce extérieur soit efficace. Par cette représentation, elles triompheront des difficultés que nous exposons au début et qui résident principalement dans les renseignements à acquérir sur les tirés, études des mœurs et coutumes du pays, représentations de nos banquiers et commerçants dans les différends commerciaux qui peuvent surgir, enfin encaissement des traites.

Ainsi, à l'heure actuelle, nos banquiers sont le plus souvent obligés de recourir à des agents ou à des correspondants étrangers pour toutes ces opérations. Et il est véritablement regrettable de voir les véritables stocks de tarifs et offres de services dont nous ont inondés les banques allemandes entre autres, que tous nos banquiers reçoivent et dont ils sont obligés de faire usage, ne trouvant qu'auprès de ces correspondants les facilités nécessaires pour le règlement de leurs affaires avec les pays d'outre-mer. Cette façon de procéder leur enlève la majeure partie de bénéfices qu'ils auraient été en droit d'escompter s'ils avaient eu des relations directes avec ces pays.

Quant aux banques étrangères, elles sont légion; mais dans toutes leurs offres de services, leurs tarifs, il est à remarquer que toujours la même phrase revient, comme un « leitmotiv »

(la banque entend être dégagée de toute responsabilité); c'est donc à des gens irresponsables de leurs propres actes que nous sommes obligés de confier nos affaires; et toujours aussi cette question «à quel agent devons-nous nous adresser pour protester les effets, transiger sur les sommes dues...?». Là encore réside une infériorité manifeste de notre organisation bancaire qui n'entretient aucun agent de liaison dans ces pays. Nous sommes, par suite, obligés de nous confier, la plupart du temps, «pieds et poings liés» à des agents étrangers qui acquièrent un rôle tout-puissant dans la liquidation de nos affaires et en même temps dans nos affaires elles-mêmes.

C'est pourquoi, beaucoup de nos banquiers locaux hésitent souvent à s'engager dans des opérations où les aléas sont si grands qu'elles échappent le plus souvent à leur direction et à leur surveillance et enfin qui sont très onéreuses pour eux, les commissions demandées étant draconiennes (1/2 0/0 sur les traites documentaires en plus du change et des frais de route de toute sorte) et ces opérations exigeant une longue immobilisation des capitaux.

Quoi qu'il en soit, il n'est pas niable qu'à l'heure actuelle, ce sont nos banques locales et régionales qui donnent à nos commerçants et industriels exportateurs l'appui le plus efficace : ce sont elles qui, continuant en cela leur tradition, ont élargi au commerce d'exportation le concours bienfaiteur qu'elles ont de tout temps dispensé à bon escient à notre commerce intérieur. Elles ont, il faut le dire, bien mérité de leur ancienne et juste renommée de « bienfaitrices du commerce et de l'industrie ».

Nous ne pouvons étudier ici dans son détail le problème du crédit à l'exportation et les solutions qui doivent être envisagées. Cependant, nous désirons faire connaître le rôle que peuvent, que doivent jouer nos organismes bancaires régionaux dans cette question du commerce d'exportation qui est pour nous, Français, primordiale.

La France victorieuse, mais affaiblie, ne peut relever ses

ruines qu'en produisant d'une façon intensive et en exportant le plus possible. L'organisation de la production et de la conquête des marchés mondiaux doit être poursuivie sans relâche, mais en même temps que l'organisation du crédit à l'exportation. La tâche à accomplir est double, sans quoi l'on ferait œuvre vaine.

Or, jusqu'à ces derniers temps, aucun plan d'ensemble n'existait et rien n'avait encore été pratiquement tenté.

Toutes nos banques faisaient plus ou moins de crédit aux exportateurs si elles avaient pu se procurer les renseignements indispensables et si elles possédaient les moyens de faire encaisser les traites documentaires dans le pays du débiteur.

Mais ces renseignements souvent incomplets ou même inexistants, les difficultés de recouvrement, la longueur des opérations, constituaient souvent des impossibilités absolues à la dispensation du crédit à l'exportation. Les maisons très importantes réussissaient à obtenir l'escompte de leur papier ou des avances; les autres ne pouvant constituer elles-mêmes par leur surface financière propre, les garanties désirables, voyaient leur initiative souvent contrariée par le refus qu'il était parfois nécessaire de leur opposer si l'on voulait n'entreprendre d'affaires qu'avec des risques limités. Le crédit à l'exportation existait donc, mais laissé à l'initiative, aux facultés de chacun; il devenait indispensable de faire quelque chose.

On l'a tenté en fondant la Banque Nationale du Commerce extérieur avec l'appui du gouvernement.

Nous ne discuterons pas sur le point de savoir si cet organisme répondra ou non aux besoins pour lesquels il a été créé et notamment si, par suite de son caractère de banque d'exportation unique, il pourra rendre les services qu'on en attend aussi bien en Amérique du Sud qu'en Extrême-Orient.

Il est, en tout cas, extrêmement intéressant de constater que nous sommes enfin sortis de la théorie pour entrer dans le domaine pratique où certes la route est semée d'écueils dont il faudra se garder. Cependant, des bruits pessimistes

entendus ces derniers temps, représentent la Banque Nationale du Commerce extérieur comme ayant fait, malgré ses statuts, des opérations de spéculations (à l'instar de celles de la Banque Industrielle de Chine et la Société Centrale des Banques de Province) qui lui auraient occasionné des déboires et d'assez grosses pertes d'argent. Faut-il donc que des organismes de fédération comme la Société Centrale et la Banque du Commerce extérieur soient attirés inéluctablement en dehors du but qui leur a été assigné par l'appât de gains qui leur apparaissent comme trop immédiats pour être négligés, et qui les entraînent dans un engrenage d'où elles ne peuvent plus sortir indemnes? En ce qui concerne la Banque du Commerce extérieur, l'État ayant sur elle un droit de contrôle, se doit d'exiger de ses dirigeants que leur action se limite au but pourtant si vaste qui a été assigné à la Société.

Dans une deuxième conférence, faite à la Faculté de Droit de Bordeaux ¹, nous étudions le projet anglais de création de la British Trade Bank. Ce nouvel organisme devait être créé pour servir de trait d'union aux banques anglaises existantes et leur permettre ainsi de se réunir pour traiter des affaires que l'une d'entre elles n'aurait pas pu entreprendre parce que trop considérables, et également pour mettre au service de toutes les banques d'exportation les renseignements qui leur sont indispensables dans la dispensation des crédits.

Nous avons alors comparé ce projet élaboré en octobre 1916 avec celui que nous avons présenté le 27 mars de la même année et en montrions les points de ressemblance. L'organisme qui devait chez nous servir de trait d'union, d'élément fédérateur n'avait pas, disions-nous, besoin d'être créé. Il existait, c'était la Société Centrale des Banques de Province. Il convenait seulement de le rendre apte, en l'améliorant et en créant de nouveaux services, à répondre aux besoins de notre commerce extérieur. La Société Centrale devait, dans

1. Le projet anglais d'une création d'une banque pour le commerce extérieur et les principales mesures à envisager en France pour l'expansion de notre commerce et industrie nationales dans les pays d'outre-mer (janvier 1917).

notre esprit, réunir les efforts des banques locales et régionales, non point seulement dans les affaires intéressant la France, mais également dans toutes les affaires commerciales et industrielles conclues avec les pays d'outre-mer.

La Banque Nationale du Commerce extérieur a été créée sans que l'on ait fait appel à la Société Centrale. Cela s'explique parfaitement par la politique imprudente et folle poursuivie par cette dernière Société et dont les résultats déplorable vont peut-être entraîner sa chute et sa disparition. Il ne pouvait donc être question d'avoir recours à elle.

La Banque du Commerce extérieur fondée, il convient que ce nouvel organisme, qui ne peut avoir de succursales en France, s'appuie sur les banques régionales, suivant le programme que nous développons plus haut, et les mette à même de consentir de plus vastes crédits en mettant à leur disposition tous les renseignements et toutes les facilités financières désirables. Ainsi le but sera atteint et nos banques de province pourront alors organiser dans leurs régions propres, le crédit à l'exportation ayant pour les y aider l'organisme central nécessaire¹ et leur plan d'expansion dans les pays importateurs en y fondant, avec l'aide de la Banque du Com-

1. Nous nous exprimons ainsi dans notre conférence de janvier 1917. Il suffit de prendre la Banque Nationale du Commerce extérieur à la place de la Société Centrale des Banques de Province.

1^o Nous voyons ici apparaître le premier point commun. La British Trade Bank en Angleterre (chez nous, la Société Centrale) ne sera pas la concurrente des autres banques anglaises, mais leur tête directrice où chacun viendra puiser du crédit; son rôle consistera à intéresser les banques anglaises, comme la Société Centrale, les banques françaises, aux nouvelles affaires à créer; la British Trade Bank devant former la tête d'un syndicat constitué par suite de nécessités financières trop considérables.

Et voici comment nous envisageons les opérations possibles de la Société Centrale qui est bien, elle, la tête d'un formidable syndicat bancaire :

« De même les grosses entreprises auxquelles les banques locales ne pouvaient venir en aide, leurs moyens financiers étant insuffisants, n'iront plus, comme par le passé, grossir les bénéfices des banques étrangères. Étudiées par le bureau de la Société Centrale, elles pourront être partagées entre plusieurs banquiers de la même région qui prendront dans l'entreprise une part en rapport avec leurs disponibilités du moment. Le parallélisme est frappant !

» 2^o Nous demandons de plus la création d'un bureau d'études composé d'hommes compétents — hommes d'affaires, juristes et commerçants exportateurs. Ce bureau étant spécialement chargé d'examiner les affaires qui lui seraient soumises soit par les banques, soit par la Société Centrale, soit par

merce extérieur, des filiales qui leur serviront de correspondants. La collaboration de tous ces organismes doit produire des résultats excellents, car, pour nous, nous sommes certains de la nécessité d'organismes bancaires régionaux poussant leurs racines jusqu'au cœur des affaires formant la base de l'activité économique des pays où ils se trouvent. Nous allons examiner quel avenir peut leur être réservé, s'ils veulent s'organiser pour soutenir la concurrence et se rénover pour s'adapter aux nécessités de la vie économique d'après guerre.

les commerçants eux-mêmes, il fonctionnerait parallèlement à l'Office national du commerce extérieur fondé en 1898; mais pousserait ses investigations beaucoup plus loin. L'Office national ne fournit, en effet, que les renseignements à lui donnés par nos différents consuls et seulement sur la notoriété et l'honorabilité des firmes étrangères. Ici l'affaire sortirait « sur pied » prête à être traitée par un banquier quelconque; rien n'aurait été laissé au hasard et tous les renseignements qui sont nécessaires à toute personne désireuse de ne s'engager qu'à bon escient et en connaissance de cause seraient fournis par lui. »

Même parallélisme.

3° Afin que notre expansion économique se développe dans les pays étrangers, nous souhaitons la création d'agences et de filiales dans les pays où nous exportons afin d'y être représentés et de nous passer ainsi d'intermédiaire. La Société Centrale pourrait aider nos banquiers locaux dans la création de ces banques filiales qui pourraient être fondées par plusieurs banquiers, membres du Syndicat des Régions françaises en rapport avec ces pays d'outre-mer.

De même, le Comité anglais demande, afin que l'Angleterre soit représentée dans tous les pays étrangers, la création d'agences dans tous les pays où les banques existantes n'en possèdent pas.

4° Le projet anglais réclame la reconnaissance officielle par le Gouvernement de l'institution bancaire à créer, nous le demandions instamment nous-mêmes :

« Enfin, notre Gouvernement a, lui aussi, un rôle très important à jouer. L'initiative individuelle et collective a beau s'exercer, le succès ne pourra couronner ses efforts et ses sacrifices que si l'aide du Gouvernement lui est acquise. Regardons de l'autre côté du Rhin, la réalisation de leur plan d'expansion économique s'est faite sous l'égide de leur Gouvernement et leurs longs efforts n'ont pu réussir que parce qu'en toute occasion, le Gouvernement est intervenu pour soutenir ses ressortissants. Nos consuls doivent être les premiers pionniers de notre expansion économique dans les pays étrangers et doivent toujours être prêts à donner à nos nationaux l'aide et l'appui qui leur sont indispensables. »

CHAPITRE VII

L'avenir des Banques locales et régionales

Nous venons de passer en revue les services qu'ont rendus et que rendent toujours nos banques de province. Le cataclysme économique provenant de la guerre longue et terrible dont nous ressentons encore les effets immédiats, a bouleversé les méthodes employées pour la production et l'écoulement des produits de toutes sortes.

Le défaut de bras, après l'hécatombe, s'est fait bientôt sentir. Aussi, le règne du machinisme s'impose de plus en plus dans l'agriculture et à l'usine. La concurrence acharnée que se font les nations pour la conquête des marchés importateurs a provoqué une ère de protectionnisme excessif et une guerre de tarifs qui atteint actuellement une période aiguë. Le commerce et l'industrie de chaque nation luttent donc par tous les moyens pour panser leurs blessures d'abord, et ensuite pour acquérir une place prépondérante dans le monde.

L'instabilité des changes, la dépréciation de certaines devises, enfin la circulation fiduciaire largement augmentée de la plupart des pays ont nécessité de la part des entreprises, en avilissant le pouvoir d'achat des billets de banque, un appel de fonds nouveaux parfois considérable. Ceux dont les épaules étaient frêles se sont vus éliminés ou ont dû s'unir à des Sociétés plus puissantes. La concentration de capitaux était aussi rendue inéluctable, elle se poursuit d'ailleurs sans relâche.

En France, pays de la petite propriété, des petites fortunes, du moyen et petit commerce, et surtout d'un individualisme excessif, le phénomène de la concentration n'a pas pris l'ampleur qu'il a présentée en Allemagne. Il se manifeste cependant

dans notre grande métallurgie où nous assistons à des fusions de sociétés au capital dépassant 100 millions. Cette question de la concentration des capitaux est donc à la base du problème bancaire. Si, autrefois, une banque donnée pouvait aider une société au capital de 5 millions, comment pourrait-elle continuer à le faire si cette société a depuis quintuplé son capital et si elle-même ne s'est pas mise à l'unisson?

Un autre phénomène économique se déroule également sous nos yeux; c'est la spécialisation. La concurrence est telle qu'il faut produire beaucoup, bien et à bon compte. On n'y parviendra qu'en abaissant le plus possible le prix de revient et, par suite, en diminuant les frais généraux. Il faut donc produire en séries et, pour ce, limiter son objet à un seul genre d'articles. Pourquoi ce qui est vrai pour le commerce et l'industrie ne le serait-il pas également pour la banque? Certes, il ne peut être question ici d'une spécialisation aussi poussée que celle à laquelle on peut parvenir dans l'industrie; on aurait peine à concevoir une banque, digne de ce nom, ne s'adonnant qu'au paiement de coupons ou aux ordres de bourse.

Toutefois, la spécialisation est certaine et s'accroît en France de jour en jour. En Angleterre, les banques sont tout à fait spécialisées, à l'encontre des banques allemandes qui ont été surnommées « Grands Bazars » justement parce qu'elles font indifféremment toutes les opérations bancaires.

Les banques de province suivent-elles ces mouvements économiques, s'y prêtent-elles, manquent-elles de bonne volonté, non point pour remonter le courant qui les engloutirait vite, mais pour se mettre rapidement à l'ordre du jour? Nous le croyons sincèrement. Déjà, un grave avertissement leur a été donné par la victoire remportée sur elles par les sociétés de crédit. Il ne doit pas rester lettre morte.

Nous avons déjà étudié, dans un chapitre précédent, le mouvement de concentration qui avait déjà pris une certaine ampleur dans nos banques régionales et qui se poursuivra nécessairement. D'autre part, la tendance à se spécialiser est

aujourd'hui très nette et de plus en plus nous apercevons des différences sensibles entre une banque de dépôts, une banque d'affaires et une banque privée par exemple.

La banque régionale devra, pour pouvoir vivre et prospérer dans ce monde économique nouveau-né de la guerre, se spécialiser et se concentrer. A vouloir tout entreprendre, faire de tout un peu, elle se trouvera dans des conditions d'infériorité telles par rapport à ses concurrentes, spécialisées, elles, qu'elle ne pourra que s'étioler petit à petit et disparaître.

Mais d'abord, les banques locales et régionales sont-elles nécessaires à la vie économique du pays? Les services qu'elles ont rendus et qu'elle peuvent être appelées à rendre sont-ils suffisants pour que leur avenir soit définitivement assuré? Répondent-elles enfin à un besoin assez impérieux pour pouvoir prétendre dans l'après guerre occuper la place à laquelle elles aspirent?

On connaît, par ce qui précède, notre sentiment personnel; mais nous désirons l'étayer par des compétences dont les noms et l'autorité suffiraient à eux seuls à forcer l'opinion des plus incrédules si les arguments qu'ils fournissent à l'appui de leur thèse n'étaient pas décisifs.

M. Paul Beauregard écrivait dans le *Monde économique* du 11 mars 1901 :

« Les banques locales ne sont pas un reste de l'ancienne organisation appelée à disparaître; elles constituent un élément indispensable de l'organisation actuelle. Dans la concurrence générale, elles ont une place indiquée et sans faire tort à personne, elles peuvent aspirer à un large développement. Dans l'intérêt de tous, il faut souhaiter qu'elles se maintiennent et s'étendent sur le vaste terrain qui leur est propre. »

M. R. Buret écrivait dans la *France économique et financière* du 14 juin 1903 :

« L'épargne française a besoin d'être protégée; c'est la banque locale qui, seule, est en mesure d'assumer cette tâche. »

Nous avons également cité très souvent le livre de M. F. Buffet et l'opinion de M. Charpenay.

Sans continuer des citations, ce qui nous serait très facile, il nous semble intéressant d'indiquer l'opinion de notre grand établissement d'émission, de la Banque de France elle-même, bien placé, n'est-il pas vrai, pour connaître exactement les besoins de notre commerce, de notre industrie, et pour apprécier les organismes bancaires dont l'existence est absolument indispensable à la satisfaction de ces besoins.

Une banque régionale dont nous taisons le nom se trouvant en difficulté, la direction de Paris de la Banque de France fit connaître qu'elle verrait très favorablement toute aide financière apportée à cette banque pour lui permettre de doubler le cap difficile; elle-même continuerait à escompter le papier que lui adresserait cette banque qui rendait trop de services dans sa région pour disparaître. Cette opinion doit s'entendre non point au cas particulier de cette banque, mais à toutes les banques locales qui trouvent toujours auprès de la Banque de France tout l'appui qu'elles peuvent désirer.

La nécessité du développement des banques de province apparaît donc aux personnes les plus averties comme une des conditions indispensables à notre relèvement économique.

Cependant, quand nous parlons de banques régionales, n'employons-nous pas un vocable derrière lequel ne se trouve qu'une idée, un désir, mais rien de positif? Qu'est-ce que la région? Existe-elle en fait pour que nous puissions discourir de l'organisation des banques régionales? Et si la région n'a aucune vie propre, peut-on, sans courir vers une chimère, escompter le développement définitif des établissements bancaires désignés sous ce nom?

Si la région n'existe plus au point de vue administratif depuis 1789, il n'en est pas moins vrai, malgré le lent travail d'uniformisation, déjà vieux de plus d'un siècle, du dogme révolutionnaire, que rien n'a pu triompher de la nature, de la géographie et des caractères différents des populations

pour ne laisser subsister qu'un type uniforme d'hommes, vivant dans des contrées identiques quant à leur aspect extérieur, à leurs richesses naturelles, à leur climat et à leur agriculture.

Chaque coin de France a, malgré tout, conservé des habitudes, des besoins, des caractères qui lui sont propres et qui sont dérivés de traditions séculaires conditionnées par la nature physique et géologique du sol, le climat et l'agriculture. Aussi, un mouvement qui prend une certaine ampleur s'est dessiné en pleine guerre pour revenir aux anciennes régions et leur redonner la vitalité qu'elles avaient perdue, par suite de l'organisation stérile qui avait annihilé toutes les forces vives qu'elles recélaient.

Les régions ont été reconstituées; mais il reste encore le plus important à faire : leur donner une quasi-autonomie administrative et financière. La République, centralisatrice par essence, aura-t-elle la force nécessaire pour aller jusqu'au bout de son programme? Nous le souhaitons vivement.

Quoi qu'il en soit, quelque chose a été tenté dans le sens de la décentralisation et notre Sud-Ouest a donné naissance à la VIII^e Région économique qui comprend les ressorts des Chambres de commerce de Rochefort, Angoulême, Périgueux, Cahors, Montauban, Castres, Mazamet, Clermont-Ferrand, Agen, Bergerac, Brive, Libourne, Tulle.

Il est donc possible de parler d'organisation bancaire régionale en lui donnant également une délimitation territoriale.

Certes, la région de Bordeaux et du Sud-Ouest, pour des raisons de débouchés, de voies de communications, englobe un territoire trop vaste pour que l'activité des banques régionales s'étende jusqu'à ses limites extrêmes. Par la force même des choses, il se créera des sous-régions autour des centres les plus importants où se concentreront les efforts avant de s'intégrer dans le cadre plus vaste de la région proprement dite.

Pour la région de Bordeaux, nous considérons l'activité régionale bancaire comme devant se limiter aux villes ci-après : Bordeaux, La Rochelle, Rochefort, Libourne, Bergerac, Agen, Auch, Mont-de-Marsan, Bayonne, Pau et Tarbes.

Depuis longtemps déjà, les banques de ces villes traitent des affaires en commun et sont en relations constantes. Il est donc possible de prévoir une organisation dans ce cadre déterminé.

Mais existe-t-il suffisamment d'activité industrielle et commerciale, suffisamment de ressources de toutes sortes pour que des banques puissent s'organiser fortement et prendre un large développement?

Ici, nous faisons une parenthèse pour montrer combien notre Sud-Ouest est propice à l'éclosion et au développement d'organismes régionaux. Outre les communications faciles et rapides, puisqu'il ne faut guère plus de sept heures pour venir des points les plus éloignés de la périphérie au point central, notre région possède des richesses, exploitées ou non, en nombre suffisant pour tenter toutes les activités.

La lecture des rapports présentés par le Sous-Comité d'action économique de Bordeaux, créé pendant la guerre, sur la reprise et le développement de la vie commerciale et industrielle dans les Pyrénées, Landes, Gironde, etc., est, à ce point de vue, réconfortante.

Forces hydrauliques illimitées avec, comme programme d'action, l'électrification de toutes les voies ferrées, la construction d'usines électriques, la création d'industries électro-chimiques et électro-métallurgiques;

Deux grands ports, Bordeaux et Bayonne, avec leur commerce florissant et leurs industries de transformation;

Usines et carrières des Pyrénées, ardoisières, lignites, fer, plomb argentifère, manganèse, zinc, sel gemme, marbre;

Industries chimiques, alimentaires, etc., constituent une source inépuisable de richesses à la portée de volontés hardies.

Quel beau domaine pour l'activité des banques! Et combien les banques régionales et locales peuvent se développer dans cette région aux richesses si diversifiées et au sol si fertile!

Nous allons donc essayer d'organiser un système bancaire en prenant pour base la région.

CHAPITRE VIII

Essai d'organisation d'un système de Banque locale et régionale dans le cadre de la Région du Sud-Ouest

Nous nous empressons de dire tout de suite que le mot « cadre » ne doit pas être employé dans un sens restrictif et que les banques ne devront pas s'intéresser qu'aux affaires existant dans ses limites. Les opérations bancaires sont tellement vastes, diverses et compliquées que ce serait folie de vouloir prétendre à une délimitation quelconque de l'activité des capitaux. Ce que nous entendons par là, c'est que l'activité des banques de province devra être surtout tournée vers la création et le développement des affaires existant dans leur région propre. Ce rôle rempli, nous pourrions dire que leur but est atteint et leur programme strictement suivi. Tant mieux s'il leur reste assez de forces et de capitaux pour élargir leur programme, sans toutefois sortir du caractère des opérations auxquelles elles doivent se limiter.

Dans les pages suivantes, nous n'étudierons pas seulement l'organisation d'une banque de province type, mais d'un système de banques s'entr'aidant mutuellement. Il semble, en effet, que la région qui renaît à peine de ses cendres doive posséder une organisation complète. Les Chambres de commerce se sont réunies en un comité central, au chef-lieu régional, pourquoi les différentes banques resteraient-elles seules, sans aide et sans appui, s'ignorant ou même se concurrençant les unes les autres?

De plus, cette organisation générale comprendra l'étude des bourses de province, sans quoi nous soutenons que les résultats qu'on pourra obtenir seront largement amoindris.

Enfin, on ne peut créer quelque chose de vivant et de durable que si l'on fait apercevoir à tous l'avantage qu'ils peuvent en retirer, d'où nécessité par la création d'organes spéciaux de faire l'éducation du public.

Ce sont ces trois points que nous allons essayer de traiter. Nous le ferons d'un point de vue général, mais en citant des exemples pris dans notre Sud-Ouest, ce qui nous permettra de ne pas réserver un chapitre spécial à notre région.

Il n'y a pas encore très longtemps, quelques années seulement avant la guerre, on a pu reprocher avec juste raison aux banques locales et régionales d'ignorer tout des opérations financières et des valeurs mobilières.

Les banquiers privés fermaient obstinément les yeux et les oreilles ! Peut-être est-ce par une sorte de peur instinctive de ce qui existait en dehors de leur entendement et de leur compréhension, qu'ils s'éloignaient méfiants de toutes ces affaires, par quoi sont arrivées à la prospérité et à la puissance les sociétés de crédit.

La situation s'est quelque peu améliorée depuis, du moins dans les banques régionales. Mais ce changement s'est effectué presque au corps défendant de leurs dirigeants. C'est plutôt un simple fait conditionné uniquement par la nécessité inéluctable pour retenir la clientèle de « faire du titre ». Le siège n'est pas fait de la forteresse inexpugnable des idées arrêtées et de l'éloignement instinctif des affaires financières des banquiers locaux. Ils sont trop encore des banquiers escompteurs et pas assez des banquiers financiers. Des exemples typiques pourraient en être fournis dans notre région du Sud-Ouest.

Les banques locales et régionales, pour défendre et sauvegarder leur existence, ont dû s'adapter aux conditions modernes de la vie des affaires, mais trop souvent forcées par les circonstances. Le résultat a été un embryon d'organisation où la clientèle ne trouvant que peu d'avantages, mais

souvent beaucoup d'inconvénients, a peu à peu déserté les banques locales, insuffisamment organisées; c'est alors qu'elle a été principalement aiguillée par les sociétés de crédit vers les emprunts étrangers.

Le public a malheureusement pris l'habitude de tels placements. Nous espérons fermement néanmoins que la leçon des emprunts russes, turcs, bulgares, mexicains, etc., aura obligé pas mal d'entre nous à réfléchir et que cette expérience pourra servir de base à une éducation financière du public.

Il faut donc lutter contre cette tendance et attirer la clientèle vers les affaires régionales où elles trouveront les mêmes avantages, les mêmes profits, tout en participant à l'enrichissement général de leur région, et par suite, du pays tout entier.

Actuellement, nos entreprises locales ne trouvent pas l'aide efficace qu'elles réclament : 1^o auprès des sociétés de crédit, car les avances de capitaux réclamant souvent une assez longue immobilisation ne leur permettent pas de conserver liquides leurs dépôts; 2^o auprès des banquiers locaux parce que les services nécessaires à ces sortes d'entreprises n'existant que comme pis aller, les avances faites revêtent le caractère de crédit personnel plutôt que réel. De plus, l'affaire lancée ou aidée est, le plus souvent, abandonnée par la suite à elle-même, sans marché, et ignorée du grand public.

Les banques, ne pouvant ainsi liquider les participations qu'elles ont été parfois obligées de prendre, voient leurs disponibilités s'amoindrir d'autant, d'où limitation de leurs ressources pour aider d'autres entreprises.

Nous avons dit précédemment que les banques de province, pour vivre et prospérer, devaient se spécialiser et se concentrer; nous n'aurons garde de négliger ces deux principes fondamentaux et, pour conclure, l'autorité de la banque régionale nous paraît devoir être tournée principalement vers les opérations financières. Comment, dans ces conditions, pourraient-elles se passer du concours d'une bourse régionale active?

SECTION I

Principales opérations que doivent effectuer les Banques locales et régionales Nécessité de se spécialiser

Jusqu'ici, les banquiers locaux se sont surtout intéressés à l'escompte du papier de commerce. Mais la concurrence des sociétés de crédit les a peu à peu éliminés ou considérablement affaiblis. Il est, en effet, impossible à une banque, en somme de petite ou moyenne importance, de lutter au point de vue des tarifs et de la facilité des encaissements avec des sociétés qui enserrant le pays tout entier dans un réseau d'agences à l'influence desquelles pas une ville de quelque importance commerciale ne peut échapper. La facilité avec laquelle ces sociétés peuvent recouvrer elles-mêmes leur papier, l'abondance des capitaux mis à leur disposition leur permettent d'abaisser leurs tarifs à un niveau tel que la lutte devient impossible.

Aussi, pourquoi les banquiers locaux s'obstinent-ils? Si autrefois l'escompte formait la base essentielle de leurs bénéfices et qu'actuellement il soit devenu l'apanage de leurs concurrents, pourquoi continuer dans cette voie, où ils ne peuvent qu'éprouver des déboires?

Je sais bien, les fils ont appris de leurs pères en les voyant journellement travailler, l'essentiel de leurs connaissances. Elles leur apparaissent comme un dépôt vénérable qui se transmet sans être transformé de génération en génération. Mais le monde évolue et les nécessités économiques changent. Il faut soi-même évoluer avec souplesse dans le même sens, sous peine de rester en arrière. Il est donc indispensable aux banquiers locaux qui ne peuvent plus vivre avec l'escompte de tourner leur activité vers une autre branche.

Malheureusement, beaucoup ne l'ont pas encore compris.

Si la lutte est impossible quant à l'escompte, elle l'est fort bien en ce qui concerne toute la partie « titres ». Les sociétés de crédit en tirent, nous le savons, des bénéfices considérables et par conséquent apportent toute leur activité à l'extension de cette branche. Mais ici les conditions sont partout identiques pour une émission donnée. La concurrence ne s'exerce que sur un autre plan : la lutte pour la conquête et la conservation de la clientèle.

Or, le banquier privé est mieux placé que quiconque pour sortir victorieux de cette lutte. Appartenant à une vieille famille connue et honorée du pays, il a pour lui ses qualités de sérieux, de pondération et d'honnêteté qui ont fait de tout temps des banquiers locaux les directeurs et les conseillers des industriels et commerçants de leur pays. Ils peuvent donc, si du moins ils veulent bien s'en donner la peine, avoir une clientèle fidèle et très étendue qui souscrira ou passera ses ordres de bourse à leurs guichets. Mais dans cette branche du « titre » ils peuvent être également les maîtres incontestés pour tout ce qui concerne les émissions de valeurs locales. Les sociétés de crédit, par leur caractère extrêmement centralisé, sont éloignées de ce genre d'affaires financières. Tout d'abord parce que le siège d'exploitation des entreprises régionales se trouve éloigné de Paris et que, de ce fait, leurs dirigeants ne sont pas connus des directeurs du siège social de la société de crédit; ensuite, parce que souvent les émissions auxquelles elles procèdent n'ont qu'une petite ou moyenne importance.

Dans ce genre d'opérations qui, au fond, doit faire la base, le thème de leur activité, les banques locales ne peuvent avoir de concurrents sérieux, mais encore faut-il qu'elles veuillent bien y donner tous leurs soins. Ce ne sera plus alors la simple commission de placement qui leur reviendra, mais toute la commission syndicale.

Cependant, même après cette guerre qui a vulgarisé les titres à l'infini, par les émissions d'emprunt d'État, si nous étudions l'organisation de leurs services de titres, nous arri-

vons malheureusement à cette conclusion que, sauf dans les grandes banques régionales, type Société Nancéienne, Banque Renauld, Banque Charpenay et, autrefois, la Banque de Bordeaux, rien n'a été tenté. Documentation totalement insuffisante, employés ignorants, acheminement extrêmement lent des ordres de Bourse, tout démontre à l'envi que cette partie de la banque est sacrifiée, que son importance n'est pas comprise et que des guichets sont mis, comme à regret, à la disposition du public.

L'explication doit en être cherchée très haut, dans la méconnaissance parfois totale des questions « titres » des banquiers eux-mêmes. Apportant tous leurs soins à l'escompte, ne pouvant contrôler les services des titres par suite de leur ignorance, beaucoup d'entre eux réduisent volontairement l'importance de cette partie à sa plus simple expression. Il nous a été personnellement donné de voir des ordres de bourse au comptant refusés comme spéculatifs parce que portant sur des « Mexican Eagle » des « Royal Dutch » ou des « Shell Transport ». Quant au Terme, il apparaît comme un labyrinthe plus compliqué que celui de Crète et où ceux qui s'y engagent ne reviennent pas. Aussi, interdiction d'accepter de tels ordres, perdition des joueurs incorrigibles qui les donnent et dont on se défiera désormais et perdition certaine de la banque qui ne peut qu'y perdre son honorabilité !

Nous voulons nous garder de généraliser, mais nous pouvons affirmer que la majorité des directeurs des banques locales possède encore cette mentalité. Aussi, il reste beaucoup à faire et si l'on parle de l'éducation financière du public, il faut également parler de l'éducation financière de beaucoup de banquiers locaux.

On pourrait croire que nous exagérons, et cependant ce qui précède n'est que l'expression de notre expérience personnelle; mais nous citerons le rapport de M. Casimir Petit, présenté à la Société Centrale des Banques de Province et qui a paru dans la *France économique* du 11 mars 1911.

Il indique également la nécessité pour les banques régionales et locales de créer, entendons bien, de créer et de développer leurs services de titres pour en tirer les bénéfices qu'elles ne peuvent plus trouver dans l'escompte, par suite de l'abaissement de son taux. Et il conclut : « Il faut faire pour cela l'éducation des banquiers comme placeurs ! »

Depuis 1911, des progrès certains ont été faits, mais trop de banquiers locaux sont encore restés en dehors de ce progrès.

Quoi qu'il en soit, nous croyons fermement que les banques de province doivent se spécialiser dans ce genre d'opérations si elles ne veulent pas périliter et disparaître.

Mais doivent-elles abandonner complètement l'escompte ? Certes non ! L'escompte devra toujours être pratiqué ; mais au lieu de l'être seul et comme unique base de l'activité de la banque, il devra l'être comme adjuvant ; comme un moyen et non comme une fin.

Pour conserver une clientèle, il faut pouvoir mettre à sa disposition tous les services dont elle peut avoir besoin.

Nous prenons l'exemple d'une société anonyme dont la banque a constitué le capital et placé les obligations, elle ne pourra en suivre la marche et en contrôler les affaires que si elle reste en relations constantes avec elle et notamment si elle peut suivre son papier commercial en l'escomptant. Une personne, cliente d'une banque, qui n'y peut effectuer toutes ses opérations, sera tentée, pour sa commodité, d'apporter sa clientèle au grand établissement dont l'organisation répond à tous ses besoins. La nécessité de faire de l'escompte s'impose donc, mais, nous le redisons, il ne convient pas que la banque s'épuise à chercher une clientèle purement d'escompte car là ne doit pas être son but principal. L'escompte ne sera ainsi que le moyen par lequel on peut connaître les affaires d'un client et le moyen par lequel on doit conserver sa clientèle.

Nous pouvons dire que la banque locale doit évoluer dans le sens d'une banque d'affaires et non pas dans le sens d'une

société de crédit. La banque locale, banque d'affaires, a un brillant avenir devant elle car elle possède en apanage incontestable toute l'activité industrielle et commerciale régionale, étant à peu près seule appelée à constituer et à soutenir les affaires régionales. Ces opérations limitées à la région sont aussi rémunératrices que celles dont le caractère national les fait traiter par nos grandes banques d'affaires : Banque de Paris et Banque Union Parisienne, par exemple.

Nous parlions de la nécessité d'une spécialisation. C'est donc vers les affaires financières que la banque locale devra tendre tous ses efforts.

Les sources de revenus ne manqueront certainement pas. Outre les profits provenant de l'escompte qu'il conviendra, malgré tout, de faire et qui constituera le placement à court terme des dépôts à vue faits par la clientèle; les opérations les plus rémunératrices seront constituées par la création de sociétés, l'augmentation de leur capital, les émissions d'obligations; ces sociétés chargeant la banque de leur service financier, du paiement de leurs coupons, etc.

Ordres de Bourse au comptant et à terme. — La clientèle devant être visitée régulièrement par des démarcheurs sérieux et compétents. Participation aux grandes émissions nationales avec une commission rémunératrice, obtenue par l'organisme central parisien des banques de province.

Services des coupons des Sociétés françaises et étrangères. — Ainsi, leur activité, si grande soit-elle, aura la possibilité de s'employer à fond sans trouver à chaque détour de la route la concurrence d'établissements beaucoup plus puissants.

Nous pensons en avoir assez dit, car il n'entre pas dans le cadre de notre sujet de nous étendre sur le détail de l'organisation intérieure des différents services qu'il convient soit de créer, soit de développer.

Malgré le principe de la spécialisation, nous croyons que les banques locales peuvent et doivent continuer à faire du

crédit à l'exportation. Au fond, il ne serait même pas utile de parler de cette question, car, pour elles, il n'y a guère de différence entre le crédit ordinaire et le crédit à l'exportation. En effet, ces dernières affaires ne les changent guère de leurs avances à long terme puisque c'est surtout du crédit personnel qu'elles font. Qu'importe par la suite en vue de quelles opérations, si elles sont sérieuses et exemptes de trop grands aléas, ces crédits sont consentis.

Il ne faudrait pas penser, en tout cas, que l'étendue de ce programme les fera dévier certainement de leur but qui doit être avant tout financier. Les avances à long terme consenties à une société sont très souvent l'avant-coureur, la cause d'une consolidation de ces avances par une augmentation de capital ou une émission d'obligations, opérations qui rentrent tout à fait dans leur cadre. Pour leur permettre d'être toujours le soutien du commerce et de l'industrie, les banques de province devront encourager les dépôts à longue échéance qui leur permettront d'ouvrir des comptes d'avances à long terme à ceux en qui elles ont confiance. Cependant, elles devront se défier de l'abondance des dépôts à vue, ne pas complètement les refuser puisqu'ils trouveront un aliment dans l'escompte, mais ne point les solliciter. Leur abondance les obligerait vite, pour ne pas laisser improductrices de grosses sommes, à leur chercher un emploi rémunérateur parfois dans des immobilisations qui constitueraient pour elles une source de faiblesse. Mais cette spécialisation sera-t-elle suffisante pour leur permettre de vivre et de se développer ? Nous ne le croyons pas. Les banques locales doivent aussi se concentrer afin de réunir suffisamment de capitaux et de forces vives pour soutenir la concurrence.

SECTION II

Organisation régionale des Banques locales

La Concentration

Si les banques de province doivent se spécialiser, elles doivent aussi se concentrer. Dans notre vie économique moderne, avec la concurrence qui, dépassant les frontières des États, a pris un caractère international, seuls peuvent subsister les Etablissements forts. Or, que peut cette « poussière » de petites banques privées contre les mastodontes qui les écrasent ? — Nous avons vu que cette concentration s'était effectuée de deux façons :

1^o Par la constitution de capitaux plus considérables ;

2^o Par la fusion de plusieurs banques.

Ce mouvement de concentration doit se poursuivre dans le même sens, mais en prenant un caractère strictement régional. L'absorption de banques de province par des sociétés de crédit ne peut être appelée « concentration », mais bien plutôt « centralisation ». Il faut lutter contre cette tendance centralisatrice néfaste, et l'on n'y parviendra qu'en intensifiant le mouvement de concentration dont nous avons déjà étudié les premiers résultats.

Les efforts ne doivent pas s'éparpiller, sous peine d'être vains. Que peuvent tenter des banques à faible capital, 500.000 francs par exemple ? Quels services véritables sont-elles en mesure de rendre au commerce et à l'industrie ? Aucun de quelque envergure. Cependant, par la concurrence qu'elles font, malgré tout, à la banque locale proche et plus importante qu'elles, elles empêchent l'extension de cette dernière de prendre toute son ampleur. C'est pourquoi nous avons vu dernièrement avec plaisir la Banque Commerciale et Industrielle de la Gironde absorber les banques privées de Jouvion, à La Réole, et Bannel et Fils, à Langon.

Ces fusions ou absorptions de petites banques locales par d'autres plus fortes sont d'autant plus à désirer que la faiblesse des premières les désigne comme une proie facile aux sociétés de crédit, dès que celles-ci désirent fonder un bureau dans leur ville.

L'organisation des banques de province aura donc fait un grand pas quand il n'existera plus que des banques importantes.

Nous arriverons ainsi à posséder, dans le cadre de la région, un système de banques locales, avec, dans le pays où s'exerce leur activité, des agences provenant des petites banques privées absorbées. Pour le Sud-Ouest, ces sphères d'activité bancaire pourraient être les suivantes : Tarbes et ses alentours ; Pau et ses alentours ; Bayonne avec le Pays basque ; La Rochelle, Rochefort et leur département ; Périgueux et la Dordogne ; Agen avec le Lot-et-Garonne et le Gers ; Bordeaux avec la Gironde et les Landes.

Cette politique qui devrait être poursuivie sans arrêt, augmenterait et les moyens d'action des banques locales et les capitaux mis à leur disposition.

Le commerce et l'industrie trouveraient dès lors à leur portée l'établissement bancaire d'importance suffisante pour les aider dans leur développement. Nul doute qu'ils profitent de cette possibilité et qu'ils permettent par là à la banque de porter son activité au maximum.

Mais ce n'est que le premier stade de l'organisation régionale des banques de province.

Ces différents organismes, possédant un quasi-privilege de fait dans leur contrée, ne doivent pas s'ignorer les uns les autres, se concurrencer même, mais s'unir.

Nous pouvons puiser des enseignements utiles dans l'histoire des banques allemandes. Comme nous l'avons vu précédemment, celles-ci ont constitué des Banken-Konsortium¹ — association momentanée de plusieurs banques, — pour la

1. Voir page 18.

réalisation d'une affaire déterminée dont l'importance était trop grande pour une seule d'entre elles.

Cette politique, manifestation nouvelle du mouvement de concentration, nous apparaît comme indispensable, si l'on veut que l'organisation bancaire de la région ne soit pas un simple mot.

La région formant une unité économique, la capitale apparaît comme la ville où sont réunis les industries principales, les commerces les plus importants et surtout les capitaux les plus abondants.

Inéluctablement, la banque de province dont le siège se trouvera dans cette ville sera de beaucoup la plus importante de toutes celles de la région. Pour ne parler que de notre VIII^e Région, la Banque de Bordeaux était de loin la première des banques de tout le Sud-Ouest.

Sa puissance et sa situation dans la capitale confèrera donc à cette banque un caractère régional, alors que les autres n'auront qu'un caractère local.

Et nous apercevons ainsi l'organisation possible : Les banques locales, entièrement autonomes d'ailleurs, s'alliant sous forme d'associations de banques, sous l'égide de la banque régionale.

Nous pourrions alors parler d'une organisation bancaire régionale.

Une entreprise industrielle et commerciale importante vient à se créer ou à se développer considérablement aussitôt la banque dont elle est le client proposera cette affaire trop importante pour elle seule au consortium régional qui, après étude, décidera de s'intéresser ou non à l'opération envisagée.

Dans le cas de l'affirmative, chaque banque associée indiquera la part qu'elle entend prendre dans l'affaire.

Un avantage très important découlera de cette façon de procéder. La dissémination des titres de cette société dans toute la région permettra de trouver plus facilement des capitaux nouveaux en cas de besoin. Le commerce et l'industrie, abandonnant peu à peu leur caractère local, prendront

un développement régional, forme de la concentration industrielle et commerciale qui, leur donnant une importance beaucoup plus grande, leur permettra de résister victorieusement à la concurrence.

Nous croyons indispensable cette union des banques locales sous l'égide de la banque régionale. Dans notre Sud-Ouest, la chose eut été facile avant la disparition de la Banque de Bordeaux. Actuellement, ce qui manque surtout à notre VIII^e Région, ce ne sont pas des banques locales, dont beaucoup sont prospères, mais leur chef de file ! une banque régionale très importante dont la puissance financière et la réputation autoriseraient l'espoir en la réussite de la fédération de nos banques locales.

Par suite de cette disparition, faut-il abandonner tout espoir ? Nous sommes loin de le penser. De plus en plus, le manque d'une banque régionale se fait sentir à Bordeaux, et il nous a été souvent donné d'entendre les récriminations d'industriels et commerçants, et non des moindres, à propos de ce vide préjudiciable aux intérêts de tous.

Plusieurs fois, des pourparlers ont été engagés pour la création d'un nouvel organisme. S'ils n'ont pas encore réussi, il faut surtout en rendre responsable la crise dont nous souffrons depuis plus de deux ans, et qui a annihilé, passagèrement, les initiatives hardies et les bonnes volontés.

Beaucoup de banques sont venues poser leur pignon dans notre ville, et les banques étrangères n'ont pas été des dernières. Cela nous prouve surabondamment combien, pour ces gens avisés, l'avenir de Bordeaux leur apparaît comme brillant. Il y a donc certainement place pour un nouvel établissement financier qui hériterait vite la clientèle de la Banque de Bordeaux, si, du moins, son Conseil d'administration réunissait quelques notabilités bordelaises. Nous sommes persuadés que, tôt ou tard, par la poussée des nécessités, nous verrons se créer la Banque régionale permettant ce mouvement de fédération qui apparaît comme nécessaire pour concentrer tous les efforts.

Mais, car il y a un mais, notre caractère individualiste à l'excès voudra-t-il faire trêve un instant? et la farouche fierté de la personnalité individuelle voudra-t-elle s'effacer devant l'évidence des intérêts généraux les plus réels? Nos banquiers voudront-ils comprendre que leur avenir et celui de leurs clients leur commandent de s'allier, de s'unir plutôt que de s'enfermer dans la Tour d'Ivoire où l'horizon ne peut être que borné?

On doit l'espérer, comme il faut avoir espoir en tout ce qui constitue un progrès, une amélioration. Et qui donc prétendra que l'association ne marque pas un progrès certain sur l'individualisme? Cependant il ne faudrait pas croire que les banques locales pourraient s'engager dans la voie que nous venons de tracer si elles négligeaient d'apporter tous leurs soins à la création ou au développement de l'organisme indispensable qui leur permettra de faire circuler constamment les capitaux qu'elles dirigent. Nous voulons parler des Bourses régionales.

CHAPITRE IX

Les Bourses régionales

Nous n'aurions donc pas traité notre sujet complètement si nous ne consacrons un chapitre aux bourses régionales.

Le problème de l'organisation des banques de province ne peut se limiter à l'étude pure et simple des établissements bancaires eux-mêmes, de leurs opérations et de leur texture propre; il faut s'élever davantage et voir les choses de plus haut.

On se rendra facilement compte que les banques locales et régionales, telles que nous désirerons les voir s'organiser, ne pourront accomplir leur programme que difficilement et en luttant incessamment contre les obstacles que constituent l'inexistence d'un marché financier et le défaut d'éducation financière du public.

Si, jusqu'à aujourd'hui, nos banques se sont heurtées pour le lancement des affaires régionales à l'ignorance d'un certain public, à la méfiance de l'autre, c'est qu'il leur manquait un organisme, indispensable pourtant à l'extension et à la réussite de leurs affaires : *une bourse active*. Et ici nous parlons surtout de notre Sud-Ouest; car les Bourses de Lille, Lyon, Marseille sont importantes et répondent aux besoins. Mais Bordeaux, Toulouse, Nantes possèdent-elles des marchés assez vivants pour appuyer efficacement les banques dans leur activité régionale ? Hélas, non !

Quand une affaire est lancée et que son capital actions et obligations a été placé dans le public, comment peut-on continuer à fonder de nouvelles affaires en frappant aux mêmes portes, si les titres de la première entreprise, ne pouvant être facilement négociés, sont indéfiniment immobi-

lisés dans le fond des portefeuilles? La plupart des grandes émissions intéressant la France entière sont couvertes pour la plus grande partie, non point avec des capitaux frais, mais avec des sommes provenant de la vente en bourse de valeurs mises en portefeuille par la clientèle. S'interdire la possibilité de trouver des disponibilités provenant de l'arbitrage, c'est restreindre peut-être à la moitié, au tiers ou au quart la faculté d'absorption des capitalistes! C'est donc restreindre *ipso facto* son activité propre dans les mêmes proportions au plus grand dam du commerce et de l'industrie.

Par centaines, nous pourrions citer des exemples de capitalistes sollicités de s'intéresser à une affaire de leur ville et répondant : « Oui, je veux bien, mais vendez les titres que j'ai pris dans telle entreprise. Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, c'est absolument impossible; d'où un souscripteur de moins.

D'où peut provenir cette impossibilité? De deux raisons principales :

1^o Désintéressement des directeurs de Sociétés de leurs titres dès que ceux-ci ont été placés;

2^o Manque d'initiative et d'activité de nos banquiers et agents de change en vue de créer des affaires sur le marché de leur région.

1^o *Désintéressement des directeurs de Sociétés
quant à leurs titres.*

Pour eux, l'important c'est de trouver chez leur banquier les fonds nécessaires à leurs affaires.

La politique des avances ne peut cependant être poursuivie indéfiniment par le banquier qui doit à un moment donné mobiliser sa créance. Il y parvient après entente avec les dirigeants de la société en augmentant le capital de cette dernière ou en émettant des obligations. Les sommes ainsi reçues viennent éteindre sa créance.

Tout est dès lors considéré comme terminé pour les Sociétés dont les administrateurs vont continuer à tourner tous leurs efforts vers leur développement commercial ou industriel. Mais le point de vue financier? Inconnu! Nous avons déjà fait, si l'on s'en souvient, la même remarque quant à la majorité des banquiers locaux eux-mêmes.

On pourrait croire que nous exagérons. Il nous a été souvent répondu par des personnes chargées d'administrer des Sociétés très importantes, à qui nous essayions de démontrer l'importance du point de vue financier : « Mais que voulez-vous que cela nous fasse? nous connaissons notre affaire, notre titre est excellent, il est préférable que les personnes qui le possèdent le conservent. Si cependant il est effectué des transactions à des cours dérisoires, tant pis pour les vendeurs, nous n'y pouvons rien! »

Avec un tel état d'esprit et un tel désintéressement, nous comprenons fort bien pourquoi nombre de capitalistes préfèrent acheter des valeurs, souvent plus hasardeuses, mais dont ils pourront faire argent quand ils voudront à des cours officiellement contrôlés.

De leur côté, les banques n'ont, malheureusement, presque rien fait pour réagir et bien peu ajoutent comme conditions, au placement des titres, la cotation de ceux-ci en bourse.

Sur plus de 500 sociétés anonymes existant dans notre Sud-Ouest, on n'en compte qu'une quinzaine à peine de cotées à notre Bourse. Qu'on ne s'empresse pas de conclure qu'au moins on doit enregistrer des transactions actives sur ces quinze valeurs; souvent, deux ou trois seulement apparaissent à la cote.

Donc, défaut de marché sur toutes les valeurs régionales empêchant toute possibilité de transactions et, par suite, d'arbitrages en faveur de sociétés nouvelles.

On voit par là que la question de l'avenir des banques locales est liée intimement à la question de l'avenir des Bourses régionales. On ne peut donc essayer d'organiser les unes en abandonnant les autres au marasme dans lequel

elles se meurent. Le problème est donc double et les efforts tentés dans le sens d'une organisation financière régionale profiteront certainement en même temps aux bourses et aux banques.

2^o Manque d'initiative et d'activité

de nos banquiers et agents de change en vue de créer des affaires sur le marché de leur région.

Au moins pourrait-on croire que ceux qui sont le plus directement intéressés à l'existence d'un marché actif font tout ce qui est en leur pouvoir pour que la bourse dont ils vivent soit active? Que non pas!

Les banquiers, comme nous le disions plus haut, négligent d'obliger les sociétés à faire coter leurs titres, rendant ainsi les transactions extrêmement rares et supprimant la garantie de la cotation officielle. Il semble que le problème soit pour eux résolu dès qu'ils ont pu parvenir à placer dans leur clientèle les titres qu'ils émettent. Ils se rendent bien compte de la difficulté, sans cesse accrue, qu'ils rencontrent à chaque nouvelle émission; mais ils ne tentent aucun effort dans le sens qu'il conviendrait pour que leur tâche soit facilitée. Aussi la clientèle adresse souvent des réclamations à la banque émettrice qui se contente de calmer le réclamant par de bonnes paroles sur l'avenir de la société. Mais alors les porteurs s'étonnent de voir qu'ils ne peuvent vendre des titres d'une société qui donne de si beaux résultats!

Il serait cependant si facile aux banquiers, au lieu de laisser leur clientèle passer de gros ordres sur des valeurs du marché de Paris, de l'aiguiller vers les valeurs de la région et faire naître ainsi des ordres d'achat qui formeraient la contre-partie des offres qui ne peuvent pas être satisfaites.

Les agents de change eux-mêmes paraissent se désintéresser de cette question qui est pourtant vitale pour eux. Ils possèdent le privilège exclusif de négociation des titres

cotés à leur Bourse. Il semblerait donc qu'ils devraient faire le nécessaire pour d'abord obtenir des sociétés la cotation de leurs titres; ensuite, de leur clientèle, le plus d'ordres possible sur les valeurs cotées à leur marché. Ils n'y trouveraient qu'avantage. Mais ils ne font rien dans ce sens. Seule, la Bourse de Paris les tente; c'est ce qui les a fait parfois surnommer assez durement de « boîtes aux lettres » du marché parisien.

Le rôle des banques et des agents de change est donc très important. Les uns et les autres doivent s'employer à rendre la Bourse régionale active. A cette fin, ils doivent obliger les sociétés ayant à faire un emprunt à faire coter les titres dès que l'émission sera terminée, et faire naître des ordres sur les valeurs locales en montrant au public que les bons titres n'existent pas uniquement loin de chez lui, mais qu'il peut en trouver sur place en s'intéressant à des affaires qu'il connaît et dont il coudoie les dirigeants.

Étant les uns et les autres directement en contact avec le public, ils peuvent de la sorte faire de la propagande active non seulement dans le sens de leur intérêt personnel, mais également dans un but d'intérêt général.

Il est vraiment à regretter de faire pour notre région du Sud-Ouest la comparaison des Bourses de Lille et de Bordeaux. L'activité de la première permet, par suite de l'importance des transactions journalières, à une émission d'une bonne société, d'être close très rapidement par suite du concours de tous « banquiers, agents de change, intermédiaires », s'appuyant pour cela sur leur Bourse capable d'absorber d'importantes quantités de titres; tandis que l'inactivité de la seconde abandonne la banque émettrice à ses seules forces et à ses seuls moyens. Aussi la longueur du temps d'émission est excessive et les « queues de titres », pour employer une expression consacrée, qui restent dans le portefeuille de la banque pendant un temps plus ou moins long, lui enlèvent autant de ses disponibilités.

Un excellent exemple leur est pourtant donné par les

banquiers lorrains. Poursuivant activement leur principe de conserver aux entreprises lorraines les capitaux lorrains et ne possédant pas de bourse, ils se sont cependant entendus pour créer des transactions sur les nombreuses valeurs qu'ils avaient placées.

La Banque Renault, par exemple, fait paraître une cote spéciale des offres et des demandes de toutes les valeurs lorraines. Nous possédons depuis fort longtemps une bourse à Bordeaux, l'organisme existe, pourquoi le laisser périliter sans en tirer les avantages pour lesquels il a été créé?

La vie économique de la région est en petit ce qu'est en grand la vie économique de la France entière. Comment celle-ci pourrait-elle ne pas s'étioler rapidement et s'éteindre définitivement, si le marché de Paris ne permettait plus de nombreuses transactions sur tous les titres des Sociétés françaises? Ce qui est vrai pour Paris pourrait-il l'être au moins pour la région? Et dès lors, pourquoi laisser les choses aller au petit bonheur sans faire tout le nécessaire dans le sens d'une amélioration indispensable? Aussi, croyons-nous qu'on doit s'attacher à montrer également au public lui-même tous les avantages qu'il peut tirer d'une bourse régionale active. Il faut donc faire son éducation financière.

CHAPITRE X

De l'éducation financière du public

La propagande constante et éclairée des banquiers locaux et des agents de change auprès des sociétés anonymes, d'une part, auprès de leur clientèle, d'autre part, tout en étant indispensable à la réussite du programme envisagé, ne saurait être suffisante. D'autres concours doivent être acquis à cette idée du régionalisme financier, si l'on désire atteindre des résultats définitifs. Les initiatives n'ont, certes, pas manqué et nombreux sont ceux qui ont tenté quelque chose dans cette voie.

Nous prendrons notre région du Sud-Ouest comme type dans tout ce qui va suivre. Elle est tout indiquée comme champ d'action de nos investigations parce qu'inorganisée au point de vue qui nous intéresse. La nécessité a cependant fait naître quelques tentatives de réalisations pratiques qui, bien qu'étant encore à l'état embryonnaire, n'en sont pas moins intéressantes, car elles font naître l'espoir que le temps des belles et bonnes paroles est passé et que celui de l'action est enfin arrivé.

Le public doit être instruit des avantages que recèlent en elles-mêmes les valeurs de la région; par une propagande continue, il doit ne pas pouvoir rester étranger à tout ce qui touche de près à l'avenir économique et financier du pays qui l'environne.

Cette nécessité de l'éducation financière du public est apparue depuis longtemps déjà à beaucoup d'hommes avertis.

M. E. de Perry, dans une conférence faite à la Société d'Économie politique de Bordeaux, le 25 mars 1914, disait que, à de rares exceptions près, les capitalistes se livraient à

qui savaient capter leur confiance : « Une telle candeur devait naturellement être exploitée. C'est ainsi que des officines louches ont été montées, que de beaux parleurs ont abordé le petit épargnant pour l'entraîner dans des opérations dont le mieux qu'on puisse en dire est qu'elles étaient imaginaires : entreprises exotiques aux noms merveilleux, mines de toutes sortes, trusts colossaux, emprunts de pays désertiques, inventions prestigieuses ; toutes ces combinaisons, toutes ces affaires promettaient à leurs naïfs partisans un jeu où l'on est sûr de gagner à tout coup. »

Il est inutile de faire remarquer que toute la campagne menée ne l'était qu'en faveur des titres lointains, à l'exclusion des affaires de la région.

M. E. de Perry passait ensuite en revue l'organisation qui existe pour instruire le public : « manuels et presse ».

Il en soupesait les qualités et les défauts, car souvent il faut compter soit avec les partis pris mis au service d'une idée arrêtée, soit avec la mauvaise foi suscitée par le désir de faire prévaloir des intérêts personnels qui ne peuvent s'exercer qu'à l'encontre de ceux du public, et il concluait en demandant la création, dans les établissements d'enseignement primaire supérieur et secondaire, d'un cours d'éducation financière.

Hélas, combien il a raison ! Et nous pourrions démontrer la nécessité d'une telle création en avouant humblement qu'au lycée, à vingt ans, préparant une école du gouvernement, nos camarades et nous ne savions même pas exactement ce que pouvait être une banque !

S'il existe un nombre considérable de livres, de journaux et de revues paraissant à Paris et s'occupant de valeurs nationales, il n'existe malheureusement rien de pareil en ce qui concerne notre région du Sud-Ouest.

Depuis peu de temps seulement on a tenté quelque chose dans ce sens. La Banque de Bordeaux a fait paraître un annuaire des principales valeurs régionales du Sud-Ouest,

auquel nous avons collaboré, qui permet de se renseigner sur cinq cents Sociétés anonymes du Sud-Ouest. Elle imprime mensuellement une circulaire de documentation financière régionale.

Recherchant principalement l'action et désireux de mettre en pratique dans la faible mesure de nos moyens ce que nous croyons désirable pour l'avenir de la région, nous avons fondé, en octobre 1920, un journal financier alors qu'il n'en existait pas encore dans le Sud-Ouest : *La VIII^e Région économique et financière* ¹. Mais ce n'est qu'un début. Pour que l'œuvre entreprise puisse donner des résultats, il est indispensable que toutes les bonnes volontés, toutes les initiatives se donnent rendez-vous et coopèrent dans le même sens. Ce n'est que par cette union que l'on pourra donner à un organe de vulgarisation la force de pénétration suffisante pour réveiller l'apathie des capitalistes quant aux affaires qui les environnent.

Certes, on ne peut prétendre tout prévoir et ne rien laisser dans l'ombre; il nous semble cependant qu'une telle organisation poussée à fond arriverait à donner des résultats tangibles.

1^o Création de cours financiers dans l'enseignement primaire supérieur et secondaire.

2^o Création d'organes de vulgarisation pour faire connaître les affaires de la région dignes du plus grand intérêt.

3^o Propagande active faite auprès des sociétés anonymes et de leur clientèle par les banquiers, agents de change et intermédiaires.

1. Ce journal paraît actuellement sous le nom de *Radio-Midi*.

CONCLUSION

Nous voici arrivé à la fin de notre étude. Nous devons conclure et nous le ferons en prenant toujours pour base notre Sud-Ouest.

M. E. de Perry, dans la conférence que nous citions plus haut, disait :

« Peut-être, Messieurs, apprendrai-je à certains d'entre vous que le développement du système bancaire provincial a vu sa première manifestation se produire à Bordeaux, où s'est tenu, en 1899, le premier congrès organisé par le Syndicat des Banques de province, dans les locaux de la Banque de Bordeaux, dont le vice-président a été un des promoteurs de ce mouvement. »

N'est-il pas remarquable que Bordeaux ait été, à l'origine, en tête de ce mouvement de régionalisme financier? Bordeaux reste la capitale d'un pays qui, au point de vue de l'organisation des banques, vient aussitôt après la Lorraine et le Dauphiné. Il n'est donc pas possible qu'au moment où l'on se préoccupe plus que jamais de faire du régionalisme, notre Sud-Ouest reste à l'arrière-plan.

La disparition très regrettable de la Banque de Bordeaux a décapité notre organisation bancaire; mais, nous le redisons, nous sommes persuadés qu'il ne s'écoulera pas beaucoup de temps avant qu'une nouvelle et importante banque régionale ne la remplace. Ainsi, nous posséderons l'établissement principal autour duquel pourront s'unir toutes les banques locales de la région pour former un tout puissant capable de soutenir de grosses entreprises.

Les Pyrénées avec leur houille blanche sont un champ

d'action immense à l'activité de tous; il faudra pour leur mise en valeur des intelligences, des hommes d'action et plusieurs centaines de millions. C'est à nos banques locales que doit incomber le rôle de trouver dans les meilleures conditions et les uns et les autres. Nous sommes certains qu'elles ne failliront pas à ce qui est pour elles, en même temps qu'un devoir, la condition même de leur existence à venir. L'ampleur du programme dépasserait leurs moyens et rendrait toute tentative individuelle mesquine si elles ne concentraient pas leurs efforts dans un but commun. Peut-on prétendre *a priori* que l'esprit particulariste et l'orgueil du moi l'emportent sur l'évidence de la nécessité de l'union pour réussir? Nous ne pouvons le croire. Il serait pourtant si beau de prendre prétexte de ce vaste programme commercial et industriel pour tenter une organisation financière régionale, qui, consacrée par la réussite, nous serait enviée de tous.

C'est pourquoi nous n'hésitons pas à faire appel à toutes les énergies. Notre essai d'organisation comporte sans doute des critiques. Du moins, nous voudrions qu'il soit discuté et que de cette discussion jaillisse une réalisation pratique du problème de l'organisation des banques locales, problème qui se pose avec toujours plus d'acuité pour notre relèvement économique d'après guerre.

Octobre 1921.

Vu : *Le Président de la Thèse,*

J. LESCURE.

Vu : *Le Doyen,*

L. DUGUIT.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Bordeaux, le 10 Février 1922.

Le Recteur de l'Académie,

R. THAMIN.

Les visas exigés par les règlements ne sont donnés qu'au point de vue de l'ordre public et des bonnes mœurs (délibération de la Faculté du 12 août 1879).

BIBLIOGRAPHIE

1. BARETY (L.). — *L'Evolution des Banques locales en France et en Allemagne*. Paris, 1908.
 2. BUFFET (Jean). — *Du Régionalisme au Nationalisme financier*.
 3. CHARPENTIER. — *Le Crédit et le Commerce d'exportation*. Bordeaux, 1912.
 4. DEPITRE. — *De la Concentration dans les Banques allemandes*. Paris, 1905.
 5. HAUSER (Henri). — *Les Méthodes allemandes d'Expansion économique*.
 6. RAFFARD. — *Le Mouvement de concentration dans les Banques de dépôt en Angleterre*. Paris, 1910.
 7. ROTH LE GENTIL. — *La Concentration des Banques en France*. Paris, 1910.
 8. SAUREL. — *Sociétés de crédit contre Banques locales*. Paris, 1901.
 9. WALLICH (Paul). — *Die Konzentration in Deutschen Bankwesen*. Stuttgart, 1905.
-

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	5
CHAPITRE I ^{er} . — Les banques locales avant la toute-puissance des grands établissements de crédit.....	9
CHAPITRE II. — Les banques allemandes.....	15
CHAPITRE III. — Les banques locales et régionales françaises avant la guerre.....	30
<i>Section I</i> : Les banques dauphino-savoisiennes.....	30
<i>Section II</i> : Les banques lorraines.....	38
<i>Section III</i> : Les banques locales dans le Sud-Ouest...	48
CHAPITRE IV. — Le mouvement de concentration dans les ban- ques locales et régionales.....	60
CHAPITRE V. — Un lien commun entre les banques locales : la Société centrale des Banques de province.....	72
CHAPITRE VI. — Les banques régionales et le commerce d'ex- portation.....	82
CHAPITRE VII. — L'avenir des banques locales et régionales..	90
CHAPITRE VIII. — Essai d'organisation d'un système de banque locale et régionale dans le cadre de la région du Sud-Ouest.	96
<i>Section I</i> : Principales opérations que doivent effectuer les banques locales et régionales. Nécessité de se spé- cialiser.....	99
<i>Section II</i> : Organisation régionale des banques locales. La concentration.....	105
CHAPITRE IX. — Les Bourses régionales.....	110
CHAPITRE X. — De l'éducation financière du public	116
CONCLUSION	119

